



ÁRIMA

2019

INFORME ANUAL
ANNUAL REPORT



ÁRIMA

2019

INFORME ANUAL
ANNUAL REPORT



Árma Real Estate SOCIMI S.A.
Edificio Torre Serrano - Serrano, 47
28001 Madrid
www.arimainmo.com

Diseño: Art Factory Comunicación
Impreso en mayo de 2020
Design: Art Factory Comunicación
Printed in May 2020

ÍNDICE

1. Cartas

Carta del Presidente del Consejo de Administración	10
Carta del Consejero Delegado	12

2. Panorámica

Perfil de la Compañía.....	16
El año en cifras.....	18
Hitos de 2019.....	20
Evolución de la Acción.....	24

3. La Compañía

Sobre Árima.....	28
Estrategia.....	32
Estructura organizativa.....	34
Estructura de Capital.....	44
Régimen SOCIMI.....	48

4. Cartera de Activos

Introducción.....	52
Cartera.....	54
Valoración.....	74

5. Ejercicio 2019

Entorno.....	80
Principales indicadores.....	88
Objetivos.....	90
Resultados.....	92
EPRA.....	100

6. Gobierno Corporativo

Órganos de Gobierno.....	108
Buen Gobierno.....	116
Responsabilidad Social Corporativa.....	118
Gestión de Riesgos.....	124

CONTENTS

1. Letters

Letter from the Chairman.....	11
Letter from the CEO.....	13

2. At a Glance

Company Profile.....	17
Highlights.....	19
Significant events in 2019.....	21
Share price performance.....	25

3. Our Company

About Árima.....	29
Strategy.....	33
Organizational structure.....	35
Capital structure.....	45
SOCIMI Regime.....	49

4. Our portfolio

Introduction.....	53
Our asset portfolio.....	55
Portfolio valuation.....	75

5. 2019 Financial year

Market climate.....	81
Key performance indicators.....	89
Financial targets.....	91
Financial results.....	93
EPRA.....	101

6. Corporate governance

Governing bodies.....	109
Good governance.....	117
Corporate Social Responsibility.....	119
Risk management.....	125

> ADVERTENCIA LEGAL

El presente documento ha sido elaborado a efectos meramente informativos por Árima Real Estate SOCIMI, S.A. (la “Sociedad”) y no tiene carácter de información regulada ni ha sido objeto de registro previo en, o de verificación por, la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Este documento no es un folleto de emisión ni implica una oferta o recomendación de inversión. La información que se proporciona en este documento no ha de utilizarse en sustitución del propio juicio independiente del destinatario con respecto a la operación, la situación financiera y las perspectivas de la Sociedad.

Este documento incluye información resumida y no auditada. Los destinatarios no deben depositar una confianza indebida en esta información. La información financiera y operativa incluida en el presente documento, así como los datos sobre las adquisiciones que se han llevado a cabo, se corresponden con los registros y la contabilidad interna de la Sociedad. Dicha información no ha sido objeto de auditoría, de revisión limitada ni de cualquier otra forma de verificación por parte de un auditor o tercero independiente, con lo que podría verse modificada en el futuro.

Ni la Sociedad, ni sus asesores, ni sus representantes legales garantizan en modo alguno el carácter completo, la imparcialidad, la precisión o la corrección de los datos, opiniones o afirmaciones contenidos en este documento, ni asumen responsabilidad de ningún tipo, ya sea por negligencia o por cualquier otro concepto, respecto de los daños o pérdidas que puedan derivarse de cualquier uso de este documento o de sus contenidos. El análisis interno no ha sido objeto de verificación independiente.

El presente documento contiene manifestaciones prospectivas sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Sociedad o de su dirección a la fecha de publicación del mismo. Dichas manifestaciones o previsiones constituyen meros juicios de valor de la Sociedad y no suponen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes, desconocidos o no tenidos en consideración en la fecha de elaboración y publicación del presente documento, que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de lo puesto de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones.

La Sociedad no asume bajo ninguna circunstancia el compromiso de actualizar o de hacer pública la revisión de la información incluida en el presente documento ni facilitar información adicional. Ni la Sociedad, ni sus asesores, ni sus representantes legales se hacen responsables de las posibles desviaciones que pudiera haber de las diferentes estimaciones, previsiones o proyecciones realizadas en este documento. Este documento no contiene ni todos los riesgos ni otras cuestiones relevantes relacionadas con la inversión en la Sociedad. La información contenida en este documento está sujeta a, y debe entenderse junto con toda la información hecha pública. Cualquier persona que adquiera acciones de la Sociedad deberá hacerlo a su propio riesgo y juicio sobre los beneficios e idoneidad de las mismas, después de haber recibido asesoramiento profesional o de cualquier otro tipo que pudiera ser necesario o conveniente, y no basándose exclusivamente en el contenido del presente documento. La entrega de este documento no supone que la Sociedad esté proporcionando ningún tipo de asesoramiento, recomendación de compra o venta, o negociación, sobre las acciones o cualquier otro valor o instrumento financiero de la Sociedad.

El presente documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo previsto en el artículo 35 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, y su normativa de desarrollo. Además, este documento no constituye ninguna solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Ni este documento, ni ninguna copia del mismo que se hubiere realizado debe de ser transmitida, divulgada o distribuida en los Estados Unidos de América, Canadá, Australia, Japón o Suiza. La distribución de Este documento en otras jurisdicciones puede estar restringida por ley, y las personas a cuyo poder llegue, deberán informarse sobre dichas restricciones, así como cumplir con ellas. Los valores de la Sociedad no han sido ni serán registrados bajo la U.S. Securities Act, de 1933 (“U.S. Securities Act”), tal y como esta norma pueda ser modificada en cada momento, o las leyes de valores de cualquier estado u otra jurisdicción dentro de los Estados Unidos de América. Dichos valores no

serán ofrecidos ni vendidos en los Estados Unidos de América excepto, de forma limitada y en todo caso, a inversores institucionales. QIBs (Qualified Institutional Buyers) (tal y como este término aparece definido en la Rule 144A de la U.S. Securities Act) de conformidad con la Rule 144A o al amparo de cualquier otra exención, o transacción no sujeta a los requisitos de registro de la U.S. Securities Act.

Los valores de la Sociedad no han sido ni serán registrados bajo las leyes de los mercados de valores de cualquier estado o jurisdicción de Australia, Canadá, Japón o Suiza y, salvo al amparo de ciertas excepciones, no serán ofrecidos o vendidos en Australia, Canadá, Japón o Suiza para o en beneficio de cualquier nacional, residente o ciudadano de Australia, Canadá, Japón o Suiza.

Este documento no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta o solicitud de oferta de compra de valores, ni el mismo ni ninguna parte del mismo ha de servir de base en relación a cualquier contrato o compromiso para adquirir o suscribir valores. Cualquier decisión de adquisición o suscripción de valores en cualquier oferta deberá realizarse únicamente sobre la base de la información contenida en el folleto (folleto informativo) que se publicará debidamente en relación con la oferta y no sobre la base de estos materiales.

Al revisar este documento usted está aceptando las anteriores restricciones y advertencias.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta para todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Sociedad. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública de la Sociedad registrada ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Ni la Sociedad ni ninguno de sus asesores o representantes asumirán ningún tipo de responsabilidad por daños o perjuicios derivados por cualquier uso de este documento y su contenido.

> DISCLAIMER

This document has been prepared by Árima Real Estate SOCIMI, S.A. (the “Company”) for information purposes only and it is not a regulated information or information which has been subject to prior registration or control by the Spanish Securities Market Commission. This document neither is a prospectus nor implies a bid or recommendation for investment. The information provided herein is not to be relied upon in substitution for the recipient’s own exercise of independent judgment with regard to the operation, financial condition and prospects of the Company.

This document includes summarized and non-audited information. Recipients should not place undue reliance on this information. The financial and operational information, as well as the data on the acquisitions which have been carried out, included in the document, correspond to the internal recordings and accounting of the Company. Such information has not been subject to audit, limited review or any other control by an auditor or an independent third party. Therefore, this information may be modified or amended in the future.

Neither the Company nor its legal advisors and representatives assure the completeness, impartiality or accuracy of the information or opinions included herein. In addition, they do not assume responsibilities of any kind, whether for misconduct or negligence, with regard to damages or loss that may derive from the use of this document or its contents. The internal analysis has not been subject to independent verification.

This document includes forward-looking representations or statements on purposes, expectations or forecasts of the Company or its management up to the date of release of this document. Said forward-looking representations and statements or forecasts are mere value judgments of the Company and do not imply undertakings of future performance. Additionally, they are subject to risks, uncertainties and other factors, which were unknown or not taken into account by the time this document was produced and released and which may cause such actual results, performance or achievements, to be materially different from those expressed or implied by these forward-looking statements.

Under no circumstances the Company undertakes to update or release the review of the information included herein or provide additional information. Neither the Company nor any of its legal advisors or representatives assume any kind of responsibility for any possible deviations that may suffer the forward-looking estimates, forecasts or projections used herein.

This document discloses neither all risks nor other material issues regarding the investment on the shares of the Company. The information included in this document is subject to, and should be understood together with, all publicly available information. Any person acquiring shares of the Company shall do so on their own risk and judgment over the merits and suitability of the shares of the Company, after having received professional advisory or of any other kind that may be needed or appropriate but not only on the grounds of this document. By delivering this document, the Company is not providing any advisory, purchase or sale recommendation, or any other instrument of negotiation over the shares or any other securities or financial instrument of the Company.

This document does not constitute an offer, bid or invitation to acquire or subscribe shares, in accordance with the provisions of article 35 of Law 4/2015, October 23rd, on the Securities Market and its implementing regulations. Furthermore, this document does not imply any request for the vote or authorization in any jurisdiction.

Neither this document nor any copy of it may be taken, transmitted into, disclosed or distributed in the United States, Canada, Australia, Japan or Switzerland. The distribution of this document in another jurisdiction may also be restricted by law; person into whose possession this document comes should inform themselves about and observe any such restriction. The securities of the Company have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the “U.S. Securities Act”) or the securities laws of any state or other jurisdiction of the United States. Such securities may not be offered or sold in the United States except on a limited basis, if at all, to Qualified Institutional Buyer (as defined in Rule 144A under the U.S. Securities Act) in reliance on Rule 144A or another exemption from, or transaction not subject to, the registration requirement of the U.S. Securities Act.

The securities of the Company have not been and will not be registered under the applicable securities laws of any state or jurisdiction of Australia, Canada, Japan or Switzerland and, subject to certain exception may not be offered or sold within Australia, Canada, Japan or Switzerland or to or for the benefit of any national, resident or citizen of Australia, Canada, Japan or Switzerland.

This document does not constitute or form part of any offer for sale or solicitation of any offer to buy any securities nor shall it or any part of it form the basis of or be relied upon in connection with any contract or commitment to purchase or subscribe securities, any decision to purchase or subscribe securities in any offering should be made solely on the basis of the information to be contained in the prospectus (folleto informativo) to be published in due course in relation to any offering and not on these materials.

By reviewing this document you are accepting the foregoing restrictions and warnings.

All the foregoing shall be taking into account with regard to those persons or entities which have to take decisions or issue opinions relating to the securities issued by the Company. All such persons or entities are invited to consult all public documents and information of the Company registered within the Spanish Securities Market Commission.

Neither the Company nor any of its advisors or representatives assume any kind of responsibility for any damages or losses derived from any use of this document or its contents.



1 CARTAS LETTERS

- 1.1. Carta del Presidente del Consejo de Administración
Letter from the Chairman
- 1.2. Carta del Consejero Delegado
Letter from the CEO

CARTA DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



Estimados Sres. Accionistas:

Después de nuestro primer año completo de vida, me dirijo a ustedes para transmitirles nuestro más profundo agradecimiento por la confianza depositada en Árima.

Ha sido un año muy intenso, un año en el que hemos logrado realizar excelentes inversiones inmobiliarias que conforman una cartera sólida y equilibrada con atractivas rentabilidades y un apreciable potencial de valor.

También ha sido un año en el que hemos acudido al mercado de capitales, realizando dos ampliaciones de capital que nos han permitido triplicar el tamaño de la Compañía desde nuestra salida a Bolsa incorporando a Ivanhoé Cambridge INC., un accionista de referencia con gran prestigio internacional.

Árima es una compañía con capacidad y experiencia suficientes para localizar, seleccionar e invertir en aquellos inmuebles que —tras una exigente gestión— sean referencia en el mercado por su calidad inmobiliaria y su perfil sostenible.

Es para nosotros un privilegio y un orgullo contar con ustedes, y les animo a que nos sigan acompañando, conscientes de que nuestro objetivo fundamental es crear valor para ustedes, principales protagonistas de este proyecto.

Reciban un cordial y afectuoso saludo,

D. Luis María Arredondo
Presidente del Consejo de Administración

“

Es para nosotros un privilegio y un orgullo contar con ustedes, y les animo a que nos sigan acompañando, conscientes de que nuestro objetivo fundamental es crear valor para ustedes, principales protagonistas de este proyecto

LETTER FROM THE CHAIRMAN

Dear Shareholders:

After our first full year, would like to convey our deepest gratitude for the trust placed in Árima.

It has been a very intense year, a year in which we have succeeded in making excellent real estate investments that form a solid and balanced portfolio with attractive returns and considerable value potential.

It has also been a year in which we have returned to the capital markets, carrying out two capital increases allowing us to triple the size of the Company since we were first listed on the stock exchange and, in turn, incorporating the prestigious, international shareholder of reference, Ivanhoé Cambridge.

Árima is a company with sufficient capacity and experience to source, select and invest in properties that —following rigorous management— become benchmarks in the real estate market thanks to their architectural and environmental quality.

We are privileged and proud to have you as shareholders. I encourage you to join us on this journey, in the knowledge that our primary focus is to create value for you.

Yours faithfully.

D. Luis María Arredondo
Chairman of the Board of Directors

“

We are privileged and proud to have you, and I encourage you to continue with us along this path, knowing that our primary objective is to create value for you, main protagonists of this project

CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO



Estimados Sres. Accionistas:

Antes que nada, permítanme sumarme a las palabras de nuestro Presidente al que quiero agradecer —al igual que al resto de nuestros Consejeros— su constante apoyo y colaboración en este periodo tremendamente intenso y gratificante.

Como ustedes saben, a finales de 2018, salimos a Bolsa apoyados en un plan de negocio exigente y en la experiencia avalada de un equipo directivo al que conozco bien, tras coincidir en anteriores etapas profesionales.

Tras poco más de un año, nuestra cartera está valorada en 222 millones de euros. Durante estos meses nos hemos enfocado en la localización y selección de las mejores propiedades, adquiriendo activos a precios muy competitivos que permitan retornar al accionista rentabilidades atractivas junto con un importante potencial de valor que se refleje día a día.

El cierre del ejercicio ha constatado —a través de su valoración— la solidez de nuestra cartera, con un incremento del 16% sobre el precio de adquisición. Los proyectos de rehabilitación previstos están cumpliendo sus plazos para llegar a su fin dentro de 12-15 meses.

Durante 2019 hemos realizado sendas ampliaciones de capital, incrementando el tamaño inicial en 190 millones de euros adicionales e incorporando a Ivanhoé Cambridge como accionista de referencia en la Compañía, al que agradecemos su confianza tanto en el portfolio como en el equipo que la conforman.

A cierre del ejercicio, hemos alcanzado un EPRA NAV de 10,6€/acción, lo que supone un incremento del 10% desde nuestra salida a Bolsa. El beneficio obtenido durante el ejercicio ha sido de 15,4 millones de euros lo que supone una ganancia de 1,05 por acción.

De cara a 2020, la Compañía está muy concienciada con la pandemia y sus efectos. Por ello, continuaremos con una política prudente y coherente en la toma de decisiones. Haremos un especial enfoque en la gestión diligente de la cartera, en la rehabilitación de los inmuebles y en la incorporación de nuevos activos que cumplan nuestra visión esencial de generar valor al inversor.

Por último, destacar que estos logros se han realizado en el marco de nuestro compromiso con la transparencia, la integridad y el buen gobierno. Un compromiso de responsabilidad corporativa que se basa en la colaboración estrecha con nuestros accionistas, proveedores e inquilinos, para hacer de nuestra compañía un patrimonio cimentado en la experiencia del pasado y con la mirada puesta en el futuro.

Reciban un cordial y atento saludo,

Luis Alfonso López de Herrera-Oria
Consejero Delegado de Árima Real Estate

“

Un compromiso de responsabilidad corporativa que se basa en la colaboración estrecha con nuestros accionistas, proveedores e inquilinos, para hacer de nuestra compañía un patrimonio cimentado en la experiencia del pasado y con la mirada puesta en el futuro

LETTER FROM THE CEO

Dear Shareholders:

First of all, please allow me to echo the words of our Chairman, whom I would like to thank, —along with our other Directors— for his constant support and cooperation during this extremely intense and rewarding period.

As you know, at the end of 2018, we floated the company on the basis of a rigorous business plan and the proven experience of a management team that I know well, having worked with them previously.

After just over a year, our portfolio is valued at €222 million. During these months we have focused on the identification and selection of the best properties, acquiring assets at very competitive prices, yielding attractive returns for our shareholders, coupled with a significant value add potential.

The close of the financial year has confirmed —through the valuation— the strength of our portfolio, with an increase of 16% over the purchase price. The refurbishment projects scheduled are fulfilling agreed requirements to be completed within 12-15 months.

During 2019 we have carried out two capital increases, tripling the initial size by an additional 190 million euros and incorporating Ivanhoé Cambridge as the reference shareholder in the Company, we thank them for the faith shown in the portfolio and the team.

At the end of the year, we have reached an EPRA NAV of 10.6€/share, an increase of 10% since our IPO. The profit obtained during the year amounted to 15.4 million euros, which corresponds to a 1.05 euro per share.

With a view to 2020, the Company is very conscious of the pandemic and its impact. We will therefore continue to be consistent and prudent in our decision-making. We will place heavy emphasis on the diligent management of our portfolio, on refurbishment programmes and on the acquisition of new assets that fulfil our key vision of value creation for our investors.

Finally, I would like to highlight the fact that these achievements have been made within the framework of our commitment to transparency, integrity and good governance. A corporate responsibility commitment that is based on close collaboration with our shareholders, partners and tenants, so that we can make our company a unique asset, founded on the experience of the past and with its sights set on the future.

My best regards to you all,

Luis Alfonso López de Herrera-Oria
Chief Executive Officer

“

A corporate responsibility commitment that is based on close collaboration with our shareholders, partners and tenants, so that we can make our company a unique asset, founded on the experience of the past and with its sights set on the future



2 PANORÁMICA AT A GLANCE

- 2.1. Perfil de la Compañía
Company profile
- 2.2. El año en cifras
Highlights
- 2.3. Hitos de 2019
Significants events in 2019
- 2.4. Evolución de la Acción
Share price performance

PERFIL DE LA COMPAÑÍA

Árma Real Estate SOCIMI, S.A. se constituyó en España el 13 de junio de 2018, de conformidad con la Ley de Sociedades de Capital española, mediante la emisión de 300 participaciones sociales nominativas con un valor nominal de 10 euros cada una.

Con fecha 8 de octubre de 2018, el Consejo de Administración aprobó un aumento de capital y su salida a bolsa, mediante una oferta de suscripción de acciones de la Sociedad con renuncia a los derechos de suscripción preferente de los accionistas. Árma Real Estate comenzó a cotizar en el mercado continuo de la bolsa de Madrid el 23 de octubre de 2018. Para la salida a bolsa se emitieron 10 millones de acciones con un valor nominal de 10 euros con un total de 100 millones de euros de capital.

Posteriormente, en 2019 se llevó a cabo una nueva ampliación de capital, con renuncia al derecho de suscripción preferente, en la que se emitieron 4 millones de nuevas acciones con un valor nominal de 10 euros cada una, siendo éste muy próximo al valor de cotización y al NAV. En dicha ampliación, que quedó suscrita íntegramente el 8 de abril de 2019, se obtuvieron 40 millones de euros.

El 15 de noviembre de 2019 se hizo efectiva, tras la aprobación de la Junta General de Accionistas y de la CNMV, una ampliación de capital con renuncia al derecho de suscripción preferente en la que se emitieron 14.423.076 nuevas acciones, en línea con el NAV de la compañía y su cotización, a 10 euros de valor nominal y 0,40 euros de prima de emisión, con un total de 150 millones de euros de capital.

A lo largo del ejercicio de 2019, Árma Real Estate ha suscrito contratos de financiación bilaterales a largo plazo con entidades nacionales de reconocido prestigio por un importe nominal total de 83 millones de euros.

Árma Real Estate es miembro de EPRA (European Public Real Estate Association) y forma parte del índice EPRA Developed EMEA desde su creación.

Desde el inicio de su cotización en el Mercado continuo de la Bolsa de Madrid bajo el régimen SOCIMI, y hasta el fin del ejercicio 2019, la compañía ha cerrado operaciones inmobiliarias con una inversión total valorada en 222 millones de euros conformando una cartera de 7 activos inmobiliarios que suponen más de 75.000 m² de superficie en alquiler (SBA). La cartera está compuesta en un 91% por inmuebles de oficinas y en un 9% por logístico.

Árma Real Estate —a través de su participación en el sector— contribuye al establecimiento de relaciones entre profesionales y a la difusión de sus valores entre los actores del mercado, haciendo hincapié en la transparencia y las buenas prácticas. Con más del 80% del equipo de gestión acreditado por RICS, Árma demuestra su firme compromiso con la excelencia, la transparencia e integridad profesional hacia el mercado y sus colaboradores, incorporando el marco regulatorio internacional RICS y el código de conducta corporativo en su modelo de gestión.

Árma Real Estate tiene su sede en Madrid.

COMPANY PROFILE

Árma Real Estate SOCIMI, S.A. was incorporated in Spain on 13 June 2018, in accordance with the Spanish Companies Act, through the issuance of 300 registered shares of 10 euros par value each.

On October 8, 2018, the Board of Directors approved a capital increase and its listing on the stock exchange, through an offer to subscribe shares of the Company with waiver of the shareholders' preferential subscription rights. Árma Real Estate went public on 23 October 2018. A total of 10 million shares with a nominal value of 10 euros with a total capital of 100 million euros were issued.

A new capital increase was carried out in 2019, waiving the right to preferential subscription, in which 4 million new shares were issued with a nominal value of 10 euros each. In this capital increase, which was fully signed on 8 April 2019, were raised EUR 40 million.

On 15 November 2019, following the approval of the General Shareholders' Meeting and the CNMV, a capital increase with waiver of the pre-emptive subscription right was granted, in which 14,423,076 new shares were issued with a nominal value of 10 euros and a share premium of EUR 0,40 each, raising EUR 150 million in capital.

Long-term loan agreements for a total amount of EUR 83 million have been signed with reputable national entities during 2019.

Árma Real Estate is a member of the EPRA (European Public Real Estate Association) and has been part of the EPRA Developed EMEA index since its creation.

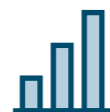
Since its listing on the Madrid Stock Exchange as a SOCIMI, and to year-end 2019, the company has completed real estate transactions investing in properties valued at EUR 222 million thereby creating a portfolio of 7 assets with a Gross Lettable Area (GLA) of 75,000 sqm. The portfolio comprises 91% office buildings and 9% logistics.

Árma Real Estate —with its role in the real estate market— contributes to build relationships between professionals and the dissemination of its values among market players, emphasizing transparency and good practices. With more than 80% of the management team accredited by RICS, Árma demonstrates its firm commitment to excellence, transparency and professional integrity towards the market and its collaborators, incorporating the international regulatory of the RICS and corporate best practices into its management model.

Árma Real Estate is based in Madrid.



VALOR DE LOS ACTIVOS
222M€
+15,8% sobre precio de adquisición
+9,5% Lfl



RENDIMIENTO BRUTO
4,0% sobre coste
3,2% EPRA NIY
86% Ocupación



BENEFICIO NIIF
15,4 M€



GAV
€222M
+15.8% on acq. Price
+9.5% Lfl



GROSS YIELD
4.0% on cost
3.2% EPRA NIY
86% Occupancy



IFRS PROFIT
€15.4M



EPRA NAV
10,6€ por acción
+9,8% desde la salida a bolsa



FINANCIACIÓN
33% LTV
1,5% coste medio de la deuda
7 años de vencimiento medio



RENTA ANUALIZADA¹
6,2 M€



EPRA NAV
10.6€ p.s.
+9.8% since IPO



FINANCING
33% LTV
1.5% Avg. All-in Cost of debt
7 years average maturity



ANNUALISED GRI¹
€ 6.2 M



PAGO MEDIO A PROVEEDORES
19 días



CONTRATOS INDEFINIDOS
100% de la plantilla



CERTIFICADOS DE SOSTENIBILIDAD
23% de la superficie bruta alquilable de la cartera
80% Objetivo en 2021



AVG. PAYMENT PERIOD TO SUPPLIERS
19 days



PERMANENT CONTRACTS
100% of Headcount



SUSTAINABILITY CERTIFICATIONS
23% of the portfolio gross lettable area
80% target end 2021

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

(1) Annualised Passing GRI at acquisition.

HITOS DE 2019

2019

ENERO

Árima firma una póliza puente

Árima firma con CaixaBank financiación puente por un importe de 30 millones de euros.

ENERO

Árima cierra la adquisición de dos inmuebles de oficinas en Madrid

Árima compra en enero por un importe de 62,8 millones de euros, después de firmar el compromiso de adquisición vinculante el 27 de diciembre de 2018 dos inmuebles de oficinas con una SBA de 20.200 m² y 395 plazas de aparcamiento. Están situados, uno, en el eje urbano M30-A2, y otro, en el Parque empresarial Crystalia, dentro del distrito de negocio de Campo de las Naciones, ambos en Madrid.

FEBRERO

La cartera de Árima está valorada en 102 millones de euros a 31 de enero de 2019

La valoración de la cartera fue determinada por CBRE Valuation Advisory y Savills Aguirre Newman Valoraciones y Tasaciones, de conformidad con los estándares de valoración RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) basado en el valor neto de mercado a 31 de enero de 2019.

MARZO

Junta General de Accionistas de Árima

La Junta General de Accionistas de Árima, celebrada el 21 de marzo, aprobó todos los acuerdos comprendidos en el orden del día.

ABRIL

Ampliación de capital

Árima cierra su primera ampliación de capital por 40 millones de euros. Árima completa una ampliación de capital totalmente suscrita. Se emitieron un total de 4 millones de acciones ordinarias nuevas con un valor nominal de 10 euros. La ampliación se ha cubierto en su mayoría con inversores cualificados e institucionales, incluyendo ciertos miembros del equipo directivo de la Sociedad, y tanto de carácter internacional como nacional.

ABRIL

Árima invierte 16,4 millones de euros en su primer activo logístico en Madrid

Árima Real Estate firma la adquisición de una nave logística en Madrid, por un importe de 16,4 millones de euros. El activo, con una SBA de 25.694 m², está situado en San Agustín de Guadalix, el segundo anillo logístico de Madrid. El inmueble se encuentra 100% alquilado a una de las mayores empresas de distribución alimentaria en España.

MAYO

Árima firma dos acuerdos de financiación a largo plazo con BBVA y CaixaBank por EUR 63,8 millones

Árima firma dos acuerdos de financiación bilateral, uno con BBVA, por un importe de 22,7 millones de euros, con un plazo a 7 años y una relación préstamo/coste del 57%; el otro acuerdo bilateral lo firma con CaixaBank, por un importe de 41,1 millones de euros, también con un plazo de 7 años y un apalancamiento aproximado del 56%. Así mismo, se cancela la póliza puente de 30 millones de euros firmada con CaixaBank.

SIGNIFICANTS EVENTS IN 2019

2019

JANUARY

Árima signs a bridge loan

Árima signs bridge financing of 30 million euros with Caixabank.

JANUARY

Árima closes the acquisition of two office buildings in Madrid

In January, Árima acquires two office buildings with a GLA of 20,200 sqm and 395 parking spaces for EUR 62,8 million, after signing a binding acquisition commitment on 27 December 2018. Both buildings are located in Madrid: one in the M30-A2 submarket; while the other is in the Crystalia Business Park, within the Campo de las Naciones submarket.

FEBRUARY

Árima's portfolio is valued at EUR 102 million at 31 January 2019

The portfolio valuation was carried out by CBRE Valuation Advisory and Savills Aguirre Newman Valoraciones y Tasaciones, in accordance with the RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors). It was based on net market value at 31 January 2019.

MARCH

Árima's Shareholders Meeting

Árima's Shareholders Meeting held on 21 March approved all proposed resolutions.

APRIL

Capital increase

Árima closes its first capital increase for EUR 40 million. Árima completes a fully subscribed capital increase. A total of 4 million new ordinary shares with a nominal value of EUR 10 were issued. The capital increase has been mostly covered by international and national, qualified, institutional investors, including certain members of the Company's management team.

APRIL

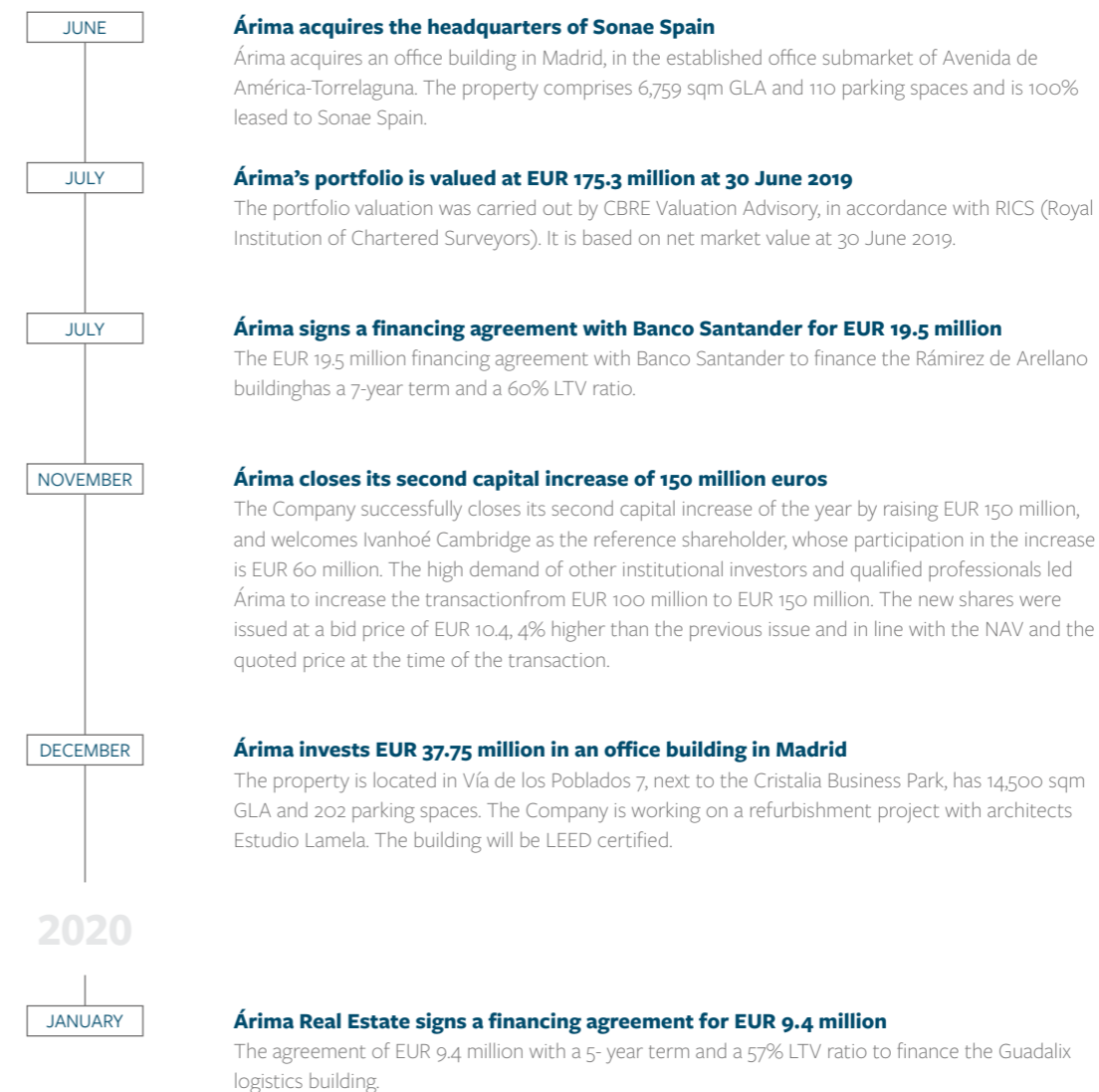
Árima invests 16.4 million euros in its first logistics asset in Madrid

Árima Real Estate acquires a logistics warehouse in Madrid, for 16.4 million euros. The asset, with a GLA of 25,694 sqm, is located in San Agustín de Guadalix, in Madrid's second logistics ring. The property is 100% leased to one of Spain's largest supermarket chains.

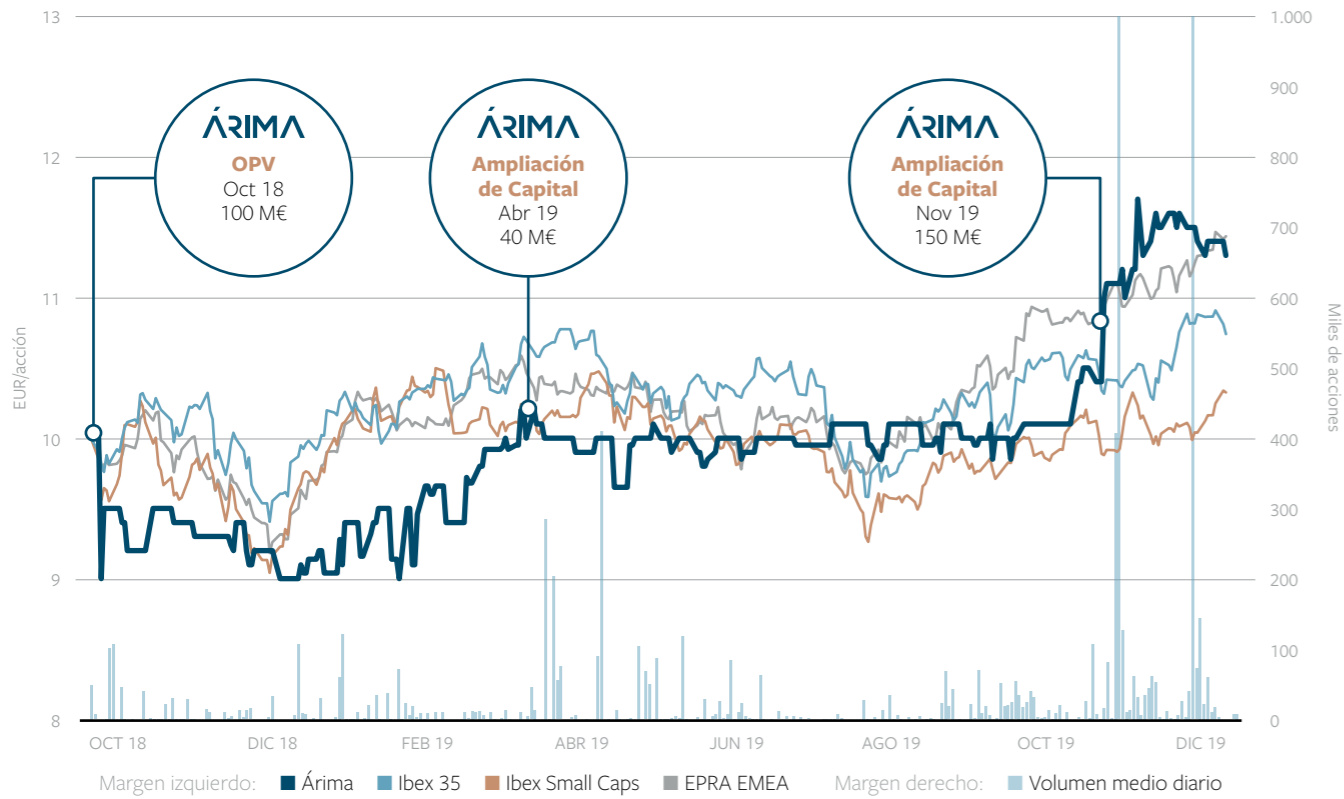
MAY

Árima signed two long-term financing agreements with BBVA and Caixabank for EUR 63,8 million

Árima signed two bilateral financing agreements, one with BBVA, for an amount of EUR 22,7 million, with a 7-year term and an LTV of 57%; the other with Caixabank, for 41.1 million euros, also with a 7-year term and an LTV of 56%. At the same time, the EUR 30 million bridge loan with Caixabank was cancelled.



EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN



Árima Real Estate salió a bolsa el 23 de octubre de 2018, con un valor nominal por acción de 10 euros. Durante el año 2019 se han llevado a cabo dos ampliaciones de capital: el 8 de abril se emitieron 4 millones de acciones con un valor nominal de 10 euros cada una ampliando el capital en 40 millones de euros; y el 15 de noviembre de emitieron 14.423.076 de nuevas acciones a 10 euros de valor nominal y 0,40 euros de prima de emisión, con un total de 150 millones de euros de capital.

Tras esta última operación el volumen medio de la acción se ha duplicado, indicando el interés creciente de los inversores en las acciones de Árima.

El valor de la Sociedad (ARM: MCE) cerró a 11,3 euros a 31 de diciembre de 2019, lo cual supone un incremento del +25,6% durante el periodo de doce meses y del +13% desde la OPV.

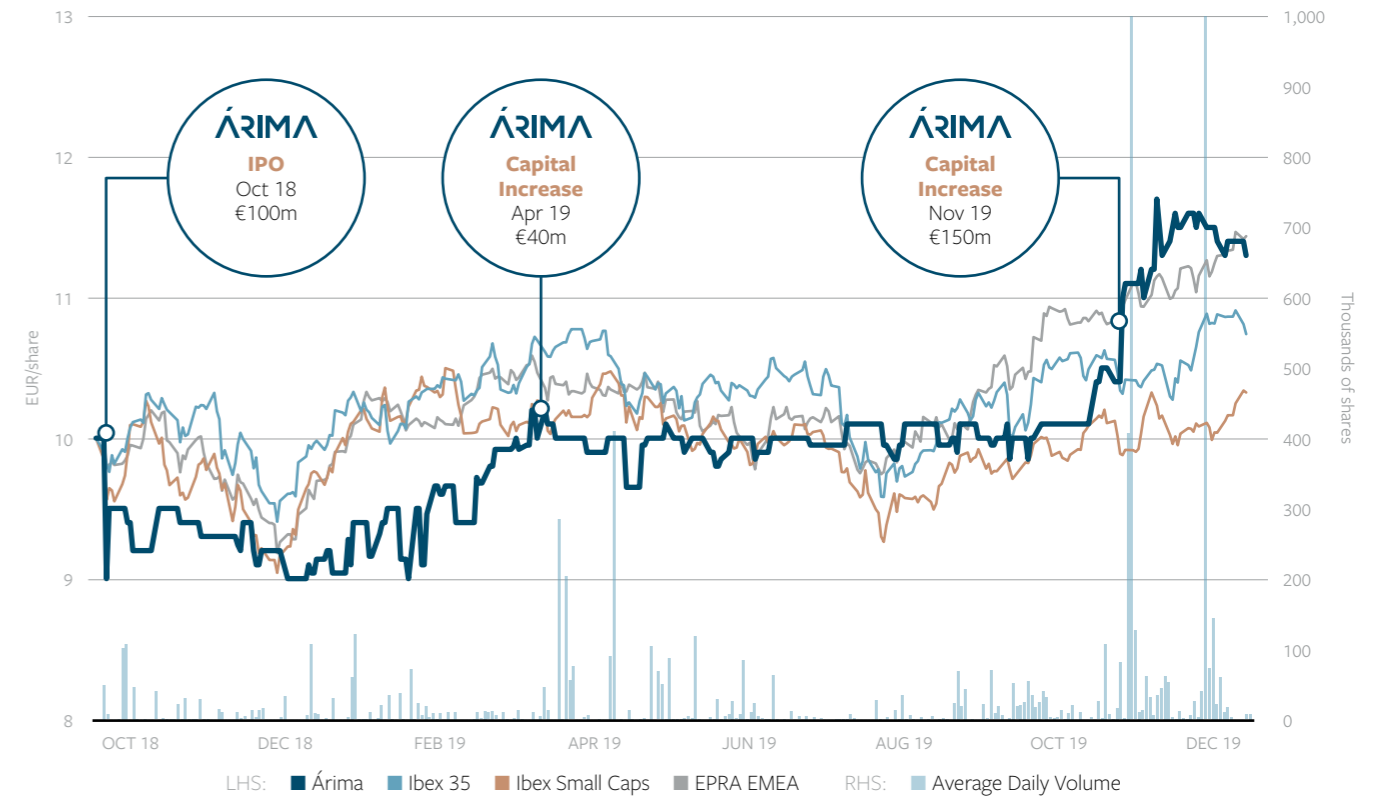
Con este incremento, la acción de Árima superó al IBEX 35 (11,8%) durante el periodo de doce meses del ejercicio 2019.

Árima entró a formar parte del IBEX Small Cap el 24 de junio de 2019, y también superó a dicho índice durante el año 2019 (11,9%).

“

La acción de Árima superó al IBEX 35 (11,8%) durante el periodo de doce meses del ejercicio 2019

SHARE PRICE PERFORMANCE



Árima Real Estate went public on 23 October 2018, with a nominal value per share of EUR 10. During 2019 two capital increases have been made: on 8 April 4 million shares were issued, with a nominal value per share of EUR 10 increasing capital in EUR 40 million; on 15 November the Company issued 14,423,076 new shares with EUR 10 of nominal value and 0,40 of capital premium, resulting in a capital of EUR 150 million.

After this last event, the average daily volume has doubled, showing the increasing interest of investors in Árima's shares.

The Company's share Price (ARM: MCE) closed on 31 December 2019 with a par value of EUR 11,3, an increase of +25,6 during the last 12 months and +13% since the IPO.

With this increase, Árima's shares have outperformed IBEX 35 (11,8%) over the twelve-month period of 2019.

Árima is a constituent of the IBEX Small Cap since 24 June 2019, and also exceed this index during 2019 (11,9%).

“

Árima's shares have outperformed IBEX 35 (11,8%) over the twelve-month period of 2019



3 LA COMPAÑÍA OUR COMPANY

- 3.1.** Sobre Árima
About Árima
- 3.2.** Estrategia
Strategy
- 3.3.** Estructura Organizativa
Organizational Structure
- 3.4.** Estructura de Capital
Capital Structure
- 3.5.** Régimen SOCIMI
SOCIMI Regime

Árime es una SOCIMI comprometida con la creación de valor. Somos capaces de localizar las oportunidades que ofrece el territorio inmobiliario español, de dinamizarlas con un nuevo enfoque y hacerlas crecer a medio y largo plazo. La dilatada experiencia del equipo en el sector nos posiciona como un referente para nuestros clientes y accionistas. Nuestra meta es crear un patrimonio de máxima calidad que genere una buena rentabilidad y un alto retorno para los accionistas.



Experiencia en inversión
 Más de 30 años de experiencia invirtiendo en activos inmobiliarios



Enfocados en oficinas
 Cerca del 90% de la inversión en oficinas, resto en logístico y otros activos inmobiliarios



Enfocados en Madrid
 La mayoría de inversiones en Madrid, salvo oportunidades puntuales en otros mercados consolidados



Enfocados en creación de valor
 Nuestras inversiones se caracterizan por tener una alta calidad y un gran potencial de valor



Árime is a SOCIMI committed to creating value for our tenants and investors. We are capable of locating the opportunities offered by the Spanish real estate market, unlocking their potential to create medium and long term value. Our extensive experience in the sector positions us as a reference for our clients and shareholders. Our goal is to create a high quality portfolio capable of generating a high return for our shareholders.



Investment experience
 More than 30 years Real Estate investment experience



Focused on offices
 Nearly 90% of the investment dedicated to the office sector, the remaining investment in logistics and other Real Estate assets classes



Focused on Madrid
 Most investment activity focused on Madrid, except for specific opportunities in other consolidated markets



Focused on value creation
 Our investments are characterized by a commitment to quality and value creation



Árma es un proyecto sólido en valores: sobre los cimientos de la ética, la responsabilidad y la transparencia hemos colocado la piedra angular de nuestra experiencia y el compromiso de nuestro equipo.

Basamos nuestra gestión en una actuación responsable y eficiente, con una orientación al desarrollo socioeconómico de las personas y del territorio donde actúa. Su compromiso se orienta a crear valor a la sociedad y a los grupos con los que se interrelaciona.

Realizamos nuestra actividad y prestamos nuestros servicios sobre la base de unos valores corporativos de calidad, confianza y compromiso social, asumiendo las siguientes directrices:

ACTUACIÓN RESPONSABLE Y SOSTENIBLE

Implantación de una cultura de responsabilidad en la Sociedad de acuerdo a sus principios. Compromiso en el diseño y administración de nuestros edificios, obteniendo las certificaciones más exigentes.

EFICIENCIA ECONÓMICA

Consecución de los objetivos estratégicos mediante la búsqueda de una rentabilidad responsable, sostenible en el tiempo y enfocada a la creación de valor para los grupos de interés de nuestra compañía.

INNOVACIÓN

Como forma de contribuir al desarrollo sostenible de las comunidades donde se ubican nuestros edificios y de maximizar la calidad de los espacios que ocupan.

Árma es la única empresa de España dedicada al alquiler de inmuebles acreditada por la *Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)*, el organismo líder mundial en estándares profesionales y éticos en el sector inmobiliario y de la construcción.

Con el 80% de su equipo directivo acreditado por RICS, Árma demuestra su firme compromiso con la excelencia, la transparencia e integridad profesional hacia el mercado y nuestros colaboradores, incorporando el marco regulatorio RICS y el código de conducta corporativo en el modelo de gestión.

Asimismo, Árma pertenece a la *European Public Real Estate Association (EPRA)* desde su creación.



Árma is based on solid values: our lengthy experience and commitment as a team are supported by ethics, responsibility and transparency.

We base our management on responsibility and efficiency, with a focus on socio-economic development of people and the locations where we do business. This commitment is aimed at creating value for society and the groups with which it interacts.

Our activity and services are based on corporate values of quality, trust and social commitment, assuming the following guidelines:

RESPONSIBLE AND SUSTAINABLE ACTIVITY

Implementation of a culture of responsibility in society in accordance with its principles. Commitment in the design and management of our buildings, obtaining internationally recognised certifications

ECONOMIC EFFICIENCY

We aim to achieve our strategic objectives by seeking responsible, sustainable returns which create value for the Company's stakeholders.

INNOVATION

We are committed to innovation as a means to contribute to the sustainable development of the communities where our buildings are located and to maximize the quality of the spaces we occupy.

Árma is the only property company in Spain accredited by the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), the world's leading body for professional and ethical standards in Real Estate and construction.

80% of Árma's management team are members of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), demonstrating its firm commitment to excellence, transparency and professional integrity towards the market and our collaborators, incorporating the international regulatory framework of the RICS and the corporate code of conduct into the management model.

Árma has also been a member of the European Public Real Estate Association (EPRA) since its creation.



Árma Real Estate fue fundada en 2018 con el objetivo de ofrecer un patrimonio único de futuro basado en una experiencia inmobiliaria de décadas. La estrategia de la compañía pivota sobre un profundo conocimiento del sector y sobre la cohesión de un equipo que ha trabajado unido previamente alcanzando grandes éxitos.

El negocio de Árma Real Estate se centra en la compra de activos para su explotación a través del arrendamiento. El objetivo que persigue es añadir valor al inmueble y maximizar su eficiencia operativa, medioambiental, tecnológica y su rentabilidad, con el fin de atraer mayores flujos de efectivo y una revalorización que se traduzca en un atractivo retorno para el accionista.

Su disciplina de inversión identifica activos inmobiliarios en las mejores zonas consolidadas —con buenas comunicaciones, transportes y servicios— que tienen potencial de convertirse en “first class” gracias a la gestión activa y global que se realiza durante todo el proceso.

Para la evaluación a fondo del potencial técnico y urbanístico de los activos cuenta con un equipo directivo con una sólida y dilatada experiencia —acumulando más de 125 años en el sector— que gestiona internamente y en exclusividad la Compañía, lo que otorga al accionista una mayor confianza y erradica los conflictos de interés.

Buscamos equilibrar la cartera de inversión, generando una alta rentabilidad bajo una estrategia conservadora, centrada en la gestión integral de nuestro equipo inmobiliario.

En Árma estamos comprometidos con la sociedad, con nuestro objetivo de convertir nuestros edificios en espacios sostenibles y que aporten valor

al entorno en que se encuentran. Creemos en la importancia de crear valor en toda la cadena que rodea a la Compañía con especial énfasis en nuestros inversores, inquilinos, proveedores y en las comunidades donde operamos.

Creemos en el impacto positivo que es capaz de generar un edificio atractivo, sostenible e innovador. Ayudamos a las empresas a retener el talento, con una arquitectura integrada y los mejores servicios y tecnología para que se sientan lo más a gusto posible, sin olvidarnos del respeto a nuestro planeta.

Durante su corta trayectoria, Árma Real Estate ha demostrado su capacidad para cristalizar su estrategia de creación de valor, así como su compromiso con la sostenibilidad y el buen hacer del equipo directivo.

“

En Árma estamos comprometidos con la sociedad, con nuestro objetivo de convertir nuestros edificios en espacios sostenibles y que aporten valor al entorno en que se encuentran

Árma Real Estate was founded in 2018 with the aim of creating a unique, state of the art portfolio based on decades of real estate experience. The company's strategy revolves around its extensive sector knowledge and the cohesion of a team that has previously worked together to great success.

Árma Real Estate acquires property assets for their subsequent leasing. Its main objective is to add value to each property and maximise its operational, environmental and technological efficiency in order to increase income and enhance portfolio value, thus providing an attractive return to our shareholders.

Its investment discipline helps identify assets in the most established submarkets —those enjoying good public and private transport connectivity, services and amenities— that have the potential to become “first class” with expert asset management.

For the detailed analysis of an asset's technical and real estate potential, Árma benefits from an in-house management group with a wealth of market experience (125 years sector experience). The team are full time employees of the company, thus providing shareholders with an exclusive approach void of conflicts of interest.

We aim to create a balanced, high return portfolio while adopting a conservative approach, based on the team's full implication at every stage of an asset's management.

In Árma we are committed to society, with our goal of transforming our assets into sustainable spaces and adding value to the environment in which they are located. We believe in the importance of making a

difference in our community with special emphasis on our investors, tenants, suppliers and the areas where we operate.

We believe in the positive impact that an attractive, sustainable and innovative building can generate. We help companies retain talent, with an integrated architecture and the best services and technology to make them feel as comfortable as possible.

In its short existence, Árma Real Estate has proven its value creation credentials, as well as its commitment to sustainability and the know-how of the management team.

“

In Árma we are committed to society, with our goal of transforming our assets into sustainable spaces and adding value to the environment in which they are located

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Árma Real Estate es una sociedad de inversión inmobiliaria que integra a un equipo gestor en su estructura organizativa.

Este equipo trabaja en exclusiva —y con plena dedicación— para la Compañía y sus accionistas, minimizando así los conflictos potenciales de interés. Lo configuran profesionales especializados con una extensa y reconocida trayectoria en el sector inmobiliario, y con un profundo conocimiento del mercado, lo que les permite identificar rápidamente oportunidades de negocio. Los directivos de Árma abordan operaciones de inversión de gran complejidad en cortos periodos de tiempo y llevan a cabo, de forma integral, todo el proceso de creación de valor: desde la identificación de los inmuebles, a través de una estrategia de inversión muy disciplinada, hasta la gestión integral activa de los mismos y su potencial rotación.

La responsabilidades económico-financieras, inmobiliarias, de cumplimiento normativo y sostenibilidad las desarrolla el equipo directivo de la Compañía.

La compañía está supervisada por un Consejo de Administración.

Luis López de Herrera-Oria
Consejero Delegado y Socio Fundador

**Chony Martín
Vicente-Mazariegos**
Directora Financiera

**Fabio Alén
Viani**
Director
Inmobiliario

**Fernando
Arenas**
Director
Inmobiliario

**Guillermo
Fernández-Cuesta**
Director Inmobiliario y Adjunto
al Consejero Delegado

**Stuart W.
McDonald**
Director
Inmobiliario

**Carmen
Boyero-Klossner**
Directora de Estrategia
y Desarrollo Corporativo

Funciones internas

Adquisición de activos, control presupuestario, venta de activos, plan de negocios de la cartera, rehabilitaciones/desarrollos, contrataciones, relación con inquilinos

Funciones externalizadas

Servicios de correduría, asesoramiento legal, relaciones públicas y márketing, gestión de inmuebles, servicios técnicos y de arquitectura

ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Árma is a real estate investment company with its own in-house management team.

This team works exclusively for the Company and its shareholders, minimizing potential conflicts of interest. It is comprised of specialist professionals with extensive and established track-records in the real estate sector, who have an in-depth knowledge of the market, allowing them to quickly identify business opportunities. This expert team of professionals is capable of tackling complex investment transactions in short periods of time and actively oversees the entire value-creation process: from the initial identification of the investment, through a highly disciplined investment strategy, right through to the active management and potential disposal of the property.

The financial, real estate, compliance and sustainability responsibilities are undertaken by the Company's management team.

The company is supervised by a Board of Directors.

Luis López de Herrera-Oria
Founding Partner & CEO

**Chony Martín
Vicente-Mazariegos**
CFO

**Fabio Alén
Viani**
Real Estate
Director

**Fernando
Arenas**
Real Estate
Director

**Guillermo
Fernández-Cuesta**
Real Estate Director
Deputy CEO

**Stuart W.
McDonald**
Real Estate
Director

**Carmen
Boyero-Klossner**
Chief Strategy and Corporate
Development Officer

In-house Activities

Acquisitions, Budget Control, Disposals, Property Business Plan, Refurbishment / Development, Sourcing, Tenant Relationships

Outsourced Activities

Brokerage Services, Legal Advice, PR and Marketing, Property Administration, Technical / Architecture



Un equipo formado por profesionales especializados con una extensa y reconocida trayectoria en el sector inmobiliario, y con un profundo conocimiento del mercado, lo que les permite identificar rápidamente oportunidades de negocio

Equipo gestor



D. LUÍS LÓPEZ DE HERRERA-ORIA
Consejero Delegado

Luis Alfonso López de Herrera-Oria es el CEO de la Compañía desde su inicio. Tiene más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario. Fue Consejero Delegado de Axiare desde 2014 hasta 2018 y Director ejecutivo de Prima desde 1986 hasta 2002. Durante ese periodo, Prima fue admitida a cotización en la Bolsa de Madrid (1988) y, en 1990, se convirtió en la empresa inmobiliaria más grande de España. En 2002, fundó Rodex con un pequeño equipo de antiguos miembros de Prima. En 2007, el negocio principal de Rodex se transfirió a Alza Real Estate, SA, donde desempeñó su carrera como CEO y Consejero independiente. Luis Alfonso López de Herrera-Oria también ha sido asesor independiente de fondos como Falcon II Real Estate, fundado por Morgan Stanley y CBRE, y ex asesor de iAdvise Partners, EAFI, SL. Es licenciado en Ciencias Económicas y miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyors (FRICS).



This team is comprised of specialist professionals with extensive and established track-records in the real estate sector, who have an in-depth knowledge of the market, allowing them to quickly identify business opportunities

Managing team

MR. LUIS LÓPEZ DE HERRERA-ORIA
Chief Executive Officer

Luis Alfonso López de Herrera Oria is the Chief Executive Officer of the Company since its inception. Mr. Luis Alfonso López de Herrera-Oria has more than 30 years of experience in the real estate sector. He was the Chief Executive Director of Axiare from 2014 to 2018. He was executive director of Prima from 1986 to 2002 and, during this time, Prima was admitted to trading on the Madrid Stock Exchange (1988) and, by 1990, became the largest real estate company in Spain. In 2002, he founded Rodex with a small team of former members of Prima. In 2007, the main business of Rodex was transferred to Alza Real Estate, S.A., where, he served as the Chief Executive Officer and non-executive Director until 2014. In mid-2018, López de Herrera-Oria created Árima Real Estate, counting on a large part of the team that made up Axiare Patrimonio. Mr. Luis Alfonso López de Herrera-Oria has been also an independent advisor to funds such as Falcon II Real Estate and CBRE, and former advisor to iAdvise Partners, EAFI S.L. He holds an Economics Sciences B.A degree and is fellow of the Royal Institution of Chartered Surveyors.



**DÑA. CHONY MARTÍN VICENTE-MAZARIEGOS, MRICS
CFO**

Chony Martín Vicente-Mazariegos es la CFO de la Compañía desde su inicio. Tiene más de 20 años de experiencia en finanzas, dentro del sector inmobiliario.

Ha sido CFO de Axiare desde 2014 hasta 2018, además, de Directora de Relaciones con Inversores de Axiare desde 2014 hasta 2016. De 1998 a 2002, trabajó en Prima como parte del equipo de Luis Alfonso López de Herrera-Oria. Posteriormente, se unió a Redevco como Directora Financiera con responsabilidad en España, Portugal e Italia. Redevco Retail España es una filial española de Redevco, B.V., una empresa holandesa que gestiona una cartera europea de 7.500 millones de euros, especializada en locales comerciales.

Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Posee una formación continuada en programas de Dirección y Consejos de Administración en el IESE, ESADE e IMD (Suiza). Adicionalmente, imparte clases en el IE Business School y es miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS).



**D. GUILLERMO FERNÁNDEZ-CUESTA LABORDE, MRICS
Director Inmobiliario y Adjunto al Consejero Delegado**

Guillermo Fernández-Cuesta Laborde es uno de los Directores Inmobiliarios y es también Adjunto al Consejero Delegado de la Compañía desde su inicio. Tiene más de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Fue Director Inmobiliario y Adjunto al CEO de Axiare desde 2014 hasta 2018.

De 1999 a 2001, fue analista en Hiller Parker (actualmente, CBRE Real Estate, S.A.). De 2001 a 2004, trabajó como gerente en el equipo inmobiliario de Testa, antigua Prima Inmobiliaria, y, desde 2004, ha desempeñado su carrera como Director Inmobiliario de Rodex, cuyo negocio principal fue transferido a Alza Real Estate, S.A. en 2007. Una vez en Alza Real Estate, S.A., se convirtió en Director Inmobiliario y de Inversiones y Adjunto al Director General.

Es licenciado en Administración de Empresas (especializado en Finanzas) por la Universidad de Alcalá de Henares de Madrid y es también licenciado en Administración de Empresas (especializado en Comercio Internacional) por la Universidad South Bank de Londres.

Tiene también un Máster en Gestión Inmobiliaria por la Universidad South Bank de Londres y es miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS).

**MS. CHONY MARTÍN VICENTE-MAZARIEGOS, MRICS
CFO**

Chony Martín Vicente-Mazariegos is the Chief Financial Officer of the Company since its inception. She has more than 20 years of experience in Finance, focusing on the Real Estate sector.

Ms. Martín Vicente-Mazariegos was CFO of Axiare from 2014 to 2018. Furthermore, she was Director of Investor Relations of Axiare from 2014 to 2016. From 1998 to 2002, she worked at Prima as part of Mr. Luis López-Herrera Oria's team. Later, she joined Redvco Retail España, S.L.U. as Financial Director with responsibility for Spain, Portugal and Italy. Redevco Retail España, S.L.U. is a Spanish subsidiary of Redevco, B.V., a Dutch company that manages a €7.5 billion European portfolio, specializing in retail property.

She holds a degree in Business Administration and Economic Sciences from Universidad Complutense of Madrid and has also attended various management programs at IESE, ESADE, and IMD, with a special focus in Management and Board of Directors. Ms. Chony Martín Vicente-Mazariegos is a professor in the Instituto de Empresa (IE) and a Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).

**MR. GUILLERMO FERNÁNDEZ-CUESTA LABORDE, MRICS
Real Estate Director and Deputy CEO**

Mr. Fernández-Cuesta Laborde is one of the REDs and Deputy to the CEO at the company since its inception.

He has more than 20 years of experience in the real estate industry. Mr. Fernández-Cuesta Laborde was Real Estate Director and Deputy to the CEO at Axiare from 2014 to 2018. From 1999 to 2001, he was an analyst at Hiller Parker (currently, CBRE Real Estate, S.A.). From 2001 to 2004, Mr. Fernández-Cuesta Laborde was real estate manager at Prima and, since 2004, he has served as real estate director of Rodex, which transferred its main business to Alza Real Estate, S.A. in 2007.

Once at Alza Real Estate, S.A., he became the Real Estate and Investment Director and Deputy to the CEO.

Mr. Fernández-Cuesta Laborde holds a Business Administration B.A. (major in Finance) from the Universidad Alcalá de Henares of Madrid and Business Administration B.A. (major in International Trade) from the South Bank University of London.

He also holds a Real Estate MSc from the South Bank University of London and is a Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).



D. FERNANDO ARENAS LIÑÁN
Director Inmobiliario

Fernando Arenas Liñán es uno de los Directores Inmobiliarios de la Compañía desde su creación. Tiene 30 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Ha sido Director Inmobiliario de Axiare desde 2014 hasta 2018. De 1990 a 1995, fue el Director del Departamento de Agencia Nacional de Richard Ellis, S.A. (actualmente, CBRE). De 1995 a 1998, trabajó en el área inmobiliaria del Grupo Banco Santander. De 1998 a 2002, desempeñó el puesto de Director de Negocio de Prima Inmobiliaria y, de 2002 a 2004, el de Director de Adquisiciones de Tishman Speyer Properties España, S.L.

De 2004 a 2012, Fernando Arenas se unió a Hines Interests España, ejerciendo el cargo de CEO a partir de 2009. En 2013, estuvo involucrado en la valoración de SAREB, asociado a CBRE y, desde el otoño de 2013, se unió a Talus Real Estate como Director de Inversiones. Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, tiene un MBA por la Madrid Business School y la Universidad de Houston.



D. STUART WILLIAM MCDONALD, MRICS
Director Inmobiliario

Stuart W. McDonald es uno de los Directores Inmobiliarios de la empresa desde su creación. Tiene más de 25 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Ha sido Director Inmobiliario de Axiare desde 2014 hasta 2018.

Entre 1993 y 1998, D. McDonald se desempeñó como ejecutivo de valoración para la Agencia de la Oficina de Valoración del Reino Unido en Londres.

De 1998 a 2002, fue director asociado de Knight Frank en Madrid y, de 2002 a 2005, fue Director Inmobiliario de Testa. Desde 2005, se desempeñó como Director de Inversiones y Adquisiciones en Hines España.

Es licenciado en Filología por la Universidad de Exeter (Reino Unido) y un título de posgrado de Valoración y Gestión de Propiedades de la Universidad Sheffield Hallam (Reino Unido).

El Sr. McDonald es miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyors desde 1996 y actualmente es miembro del Consejo de RICS en España.

MR. FERNANDO ARENAS LIÑÁN
Real Estate Director

Fernando Arenas Liñán is one of the REDs of the Company since its inception. He has more than 25 years of experience in the real estate industry.

He was Real Estate Director at Axiare from 2014 to 2018. From 1999 to 1995, Mr. Arenas Liñán was the Director of the National Agency Department of Richard Ellis, S.A. (currently, CBRE Real Estate, SA). From 1995 to 1998, Mr. Arenas worked at the Distressed Real Estate Branch of Banco Santander Group. From 1998 to 2002, Mr. Arenas Liñán served as Property Director of Prima and, from 2002 to 2004, as Acquisition Director of Tishman Speyer Properties España, S.L.

From 2004 to 2012, Mr. Arenas Liñán joined Hines Interests España Investments, S.L. where he served as CEO starting in 2009. In 2013 Mr. Arenas Liñán was involved in the SAREB valuation on the part of CBRE and, since the fall of 2013, he has served as investment director of Talus Real Estate. Mr. Arenas Liñán holds a law degree from the Universidad Autónoma of Madrid and a MBA from Madrid Business School and the University of Houston.

MR. STUART WILLIAM MCDONALD, MRICS
Real Estate Director

Mr. McDonald is one of the REDs at the Company since its inception. He has more than 25 years of experience in the real estate industry.

Mr. McDonald was Real Estate Director at Axiare from 2014 to 2018.

Between 1993 and 1998, Mr. McDonald served as valuation executive for the UK's Valuation Office Agency in London.

From 1998 to 2002, Mr. McDonald was an associate director of Knight Frank in Madrid and, from 2002 to 2005, he was real estate director in Testa. From 2005, Mr. McDonald served as an investment and acquisition director at Hines España.

He holds a Modern Languages B.A. from the University of Exeter (UK) and Property Valuation and Management postgraduate diploma from Sheffield Hallam University (UK).

Mr. McDonald has been a Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors since 1996 and currently sits on the RICS Board in Spain.



D. FABIO ALÉN VIANI, MRICS
Director Inmobiliario

Fabio Alén Viani es uno de los directores inmobiliarios de la compañía desde su creación. Tiene más de 12 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Fue Director Inmobiliario de Axiare de 2015 a 2018.

El Sr. Alén Viani trabajó como gestor de fondos para Inversafei SA SGIC de 2001 a 2006 y para Lloyds Investment España SGIC, SA de 2006 a 2007.

Fabio se unió a Hines en 2007, donde ejerció como analista y como asociado en gestión de adquisiciones y activos para sus filiales en España, hasta 2014. De 2014 a 2015, fue Director Inmobiliario de Rodex.

Es licenciado en Empresariales con especialidad en Finanzas por la Universidad Complutense de Madrid y también ha cursado un programa sobre Análisis de riesgo e inversión en Project Finance en el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).

Fabio es Analista Financiero Europeo Certificado y miembro de la Federación Europea de Sociedades Financieras (EFFAS). Es miembro también de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).



DÑA. CARMEN BOYERO-KLOSSNER, CFA, MRICS
Directora de Estrategia y Desarrollo Corporativo

Carmen Boyero-Klossner es la Directora de Estrategia y Desarrollo Corporativo, y miembro del comité de dirección de la Compañía desde su inicio. Aporta más de 18 años de experiencia internacional, especialmente en las áreas de planificación estratégica, comunicación con inversores y vinculación de la estrategia corporativa con el desempeño de los mercados de capital.

Ha sido Directora de Relación con Inversores de Axiare de 2015 a 2018. Previamente, fue Analista Sénior de uno de los equipos de análisis de renta variable mejor valorados, en Lehman Brothers y Nomura, en Londres, cubriendo el sector de tecnología, y Directora de Estrategia en Swisscom, el mayor operador de telecomunicaciones de Suiza.

Es licenciada en Ingeniería de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid y posee un MBA por la London Business School. Ha realizado una formación continuada en programas de Dirección y Consejos de Administración, incluido el programa de Leadership and Corporate Boards de UCLA Anderson School of Management.

Es analista financiera colegiada (CFA) y miembro del Instituto CFA desde 2013, así como miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS) desde 2019.

MR. FABIO ALÉN VIANI, MRICS
Real Estate Director

Mr. Alén Viani is one of the REDs of the Company since its inception. He has more than 12 years of experience in the real estate industry.

He was Real Estate Director at Axiare from 2015 to 2018.

Mr. Alén Viani served as fund manager for Inversafei SA SGIC from 2001 to 2006 and for Lloyds Investment España SGIC, SA from 2006 to 2007.

He joined Hines in 2007 where he served as analyst, and as investment and asset management associate, for its subsidiaries in Spain, until 2014. From 2014 to 2015, Mr. Alén Viani served as real estate director of Rodex.

Mr. Alén Viani holds a Business Administration B.A. (major in Finance) from the Universidad Complutense of Madrid and he has also attended a program on Risk and Investment Analysis on Project Finance at Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).

He is a Certified European Financial Analyst and member of the European Federation of Financial Societies (EFFAS). Mr. Alén Viani is a Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).

MS. CARMEN BOYERO-KLOSSNER, CFA, MRICS
Chief Strategy and Corporate Development Officer

Ms. Boyero-Klossner is the Chief Strategy and Corporate Development Officer, and member of the Company's executive management board since inception. She brings over 18 years of international business experience with expertise in strategic planning, investor communications and linking corporate strategy to capital markets performance.

Ms. Boyero-Klossner was the Investor Relations Officer at Axiare from 2015 to 2018. Prior to joining Axiare, she was Senior Equity Research Analyst in a top-ranked, London-based equity research team at Lehman Brothers and Nomura, covering the European technology sector. Prior to that, she worked as Strategy Manager at Swisscom, the largest telecom operator in Switzerland.

Ms. Boyero-Klossner holds a MSc. in Telecommunications Engineering from Polytechnic University of Madrid and an MBA from London Business School. She has participated in a number of executive and governance programs, including Leadership and Corporate Boards from UCLA Anderson School of Management.

She is a Chartered Financial Analyst (CFA) and member of the CFA Institute since 2013, and member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) since 2019.

ESTRUCTURA DE CAPITAL

Árma Real Estate gestiona su capital con un objetivo claro: aprovechar al máximo las oportunidades de inversión que se presentan en el mercado inmobiliario. Para ello, establece un equilibrio que le permita mantener una adecuada combinación de financiación por deuda y capital que reduzca al mínimo el coste del capital, al tiempo que le permita la máxima flexibilidad. Para ello, la Compañía supervisa los mercados continuamente.

La estructura de capital actual de Árma se compone de deuda y fondos propios. Los fondos propios comprenden el capital social emitido, las primas de emisión, las reservas y las ganancias acumuladas. La deuda abarca los acuerdos de deuda a largo plazo y los instrumentos de créditos puente. El riesgo de tipo de interés está cubierto mediante swaps de tipo de interés.

Fondos propios

A 31 de diciembre de 2019, el capital social de Árma sumaba 284.293.760 euros divididos en 28.429.376 acciones con un valor nominal de 10 EUR, todas de la misma clase y serie.

La empresa comenzó a cotizar en bolsa el 23 de octubre de 2018 con una emisión de 10 millones de acciones con un valor nominal de 10 EUR que sumaban aproximadamente 100 millones de euros. Unos meses después, en abril de 2019, Árma Real Estate llevó a cabo una ampliación

de capital totalmente suscrita y desembolsada por un importe nominal de 40 millones de euros mediante la emisión de 4 millones de acciones ordinarias con renuncia al derecho de suscripción preferente adicional con un valor nominal de 10 euros.

Posteriormente, el 15 de noviembre de 2019, efectúa la segunda ampliación de capital del año, mediante la emisión y puesta en circulación de 14.423.076 nuevas acciones a 10 euros de valor nominal y 0,40 euros de prima de emisión, resultando un incremento del capital social y prima de emisión de 150.000.000 de euros.

La Sociedad dominante, Árma Real Estate SOCIMI, S.A, es matriz de un Grupo de sociedades en el que se encuentra la siguiente sociedad dependiente al 31 de diciembre de 2019:

Nombre	Actividad	Participación %
Árma Investigación Desarrollo e Innovación, S.L.U.	Actividad inmobiliaria Proyectos sostenibilidad Explotación derechos propiedad industrial	100

Las acciones de la Sociedad cotizan en la Bolsa Española. Árma forma parte del índice IBEX Small Cap desde junio de 2019.

A 31 de diciembre de 2019, los principales accionistas de Árma Real Estate eran:

Entidad	% derechos de voto inherente a las acciones
Bank of Montreal	8,40%
Ivanhoé Cambridge, INC.	20,29%
Morgan Stanley	5,50%
Rodex Asset Management, SL	3,84%

	% derechos de voto vinculados a instrumentos financieros
Pelham Long/Short small CAP Master Fund LTD	9,98%
Ross Turner	9,98%

“

Árma Real Estate gestiona su capital con un objetivo claro: aprovechar al máximo las oportunidades de inversión que se presentan en el mercado inmobiliario

CAPITAL STRUCTURE

Árma Real Estate manages its capital with a clear goal: to make the most of investment opportunities provided by the real estate market. In order to facilitate this, we aim to maintain the right balance of debt and equity financing to reduce the cost of capital while maximising flexibility. To achieve this, the Company continuously monitors the market.

The current capital structure of Árma consists of debt and equity. Equity comprises issued share capital, capital premiums, reserves and retained earnings. Debt covers long-term loan agreements and bridge loan facilities. The interest rate risk is hedged through interest rate and forward swaps.

Equity

At 31 December 2019, Árma's share capital amounted to EUR 284,293,760 divided into 28,429,376 shares each with a nominal value of EUR 10, all of the same class and series.

The company went public on 23 October 2018 issuing 10 million shares at a nominal value of EUR 10 raising ca. EUR 100 million. A few months later, in April 2019, Árma Real Estate carried out a fully subscribed capital increase of a nominal amount of EUR 40 million by issuing 4 million ordinary shares with a waiver of the additional preferential subscription rights with a nominal value of EUR 10.

“

Árma Real Estate manages its capital with a clear goal: to make the most of investment opportunities provided by the real estate market

Subsequently, on 15 November 2019, the Company made the second capital increase of the year, by issuing 14,423,076 new shares of EUR 10 nominal value and 0.40 euros of capital premium, resulting in a capital increase of EUR 150,000,000.

At 31 December 2019, Árma Real Estate SOCIMI, S.A. was the parent of the following subsidiary corporations:

Name	Activity	% Interest
Árma Investigación Desarrollo e Innovación, S.L.U.	Industrial Property rights and Real estate operations	100

The Company's shares are listed on the Spanish Stock Exchanges. Árma became part of the IBEX Small Cap Index in June 2019.

At 31 December 2019 Árma's main shareholders were:

Denomination	% of voting rights attached to shares
Bank of Montreal	8.40%
Ivanhoé Cambridge, INC.	20.29%
Morgan Stanley	5.50%
Rodex Asset Management, SL	3.84%

Denomination	% of voting rights through financial instruments
Pelham Long/Short small CAP Master Fund LTD	9.98%
Ross Turner	9.98%

El accionariado de Árima se caracteriza por tener un porcentaje significativo de inversores a largo plazo, así como de especialistas en sector inmobiliario. La procedencia del capital es en su mayor parte internacional, y se encuentra muy diversificada en Europa.

Deuda

En 2019, Árima suscribió 3 acuerdos de préstamos a largo plazo por una suma total de 83 millones de euros. Estos acuerdos han financiado un total de 5 propiedades.

Todos los instrumentos firmados fueron préstamos bilaterales con condiciones atractivas y flexibles.

Asimismo la compañía firmó una póliza de crédito puente en enero con CaixaBank por importe de 30 millones de euros, que se canceló posteriormente en abril.

El tipo de interés total de la deuda a 31 de diciembre es del 1,5% (*all-in cost*). Adicionalmente, la penalización acordada con las entidades financieras en caso de cancelación anticipada de los préstamos es del 0%. También cabe destacar que se han negociado en estos acuerdos unos periodos muy largos de carencia y un pago elevado de la deuda en el momento de finalización de los contratos de deuda. El vencimiento medio ponderado es de 7 años.

La ratio de préstamos/valor (LTV) sobre el total de la cartera es del 33%, siendo esa ratio del 47% si consideramos únicamente los activos financiados.

Árima's shareholding is characterized by its high percentage of long-term investors, as well as Real Estate specialists. Its capital it's mainly international, quite diversified in Europe.

Debt

In 2019, Árima signed 3 long-term loan agreements for a total amount of EUR 83 million. These agreements have financed a total of 5 properties.

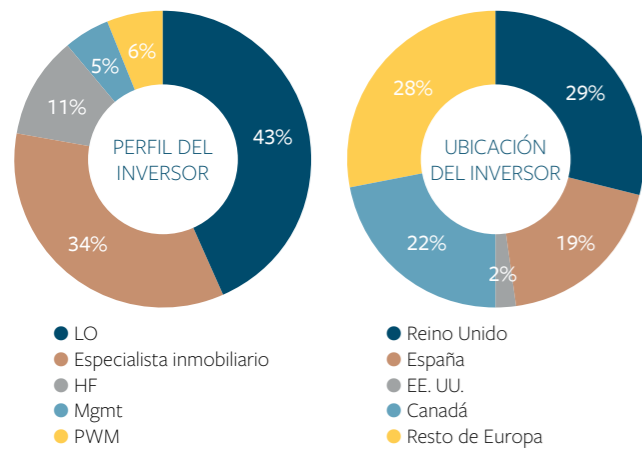
The facilities are bilateral loans with very flexible and attractive conditions.

The company also agreed a bridge loan in January with CaixaBank for EUR 30 million, which was subsequently cancelled in April.

The total interest rate on the debt at 31 December is 1,5% (*all-in cost*). In addition, the penalty agreed with financial institutions in case of early cancellation is 0%. It should also be noted that, in general, long grace periods and high debt repayments at the time of the termination of debt contracts have been negotiated in these agreements. The weighted average maturity is 7 years.

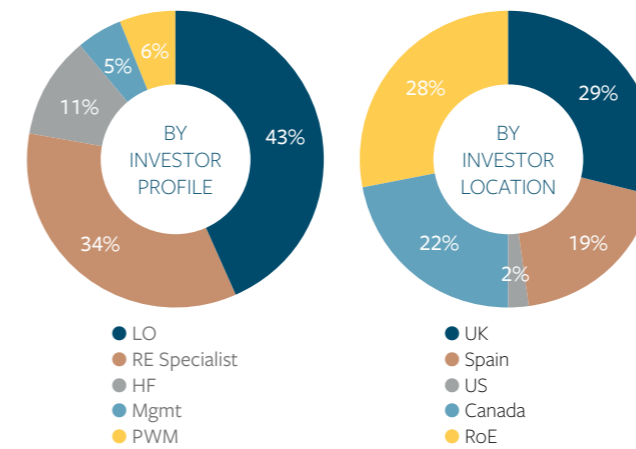
The loan-to-value ratio (LTV) over the whole portfolio is 38%, while the LTV ratio is 53% on the financed assets.

ESTRUCTURA DEL ACCIONARIADO¹



⁽¹⁾ Estimado (no confirmado) a cierre de la ampliación de capital, LO: Fondos Long-only; HF: Hedge Funds; Mgmt: Management team; PWM: Private Wealth Management

SHAREHOLDING STRUCTURE¹



⁽¹⁾ Estimated (not confirmed) as of the capital raise closing, LO = Long Only; HF = Hedge Fund; Mgmt = Management team; PWM = Private Wealth Management

“ El accionariado de Árima se caracteriza por tener un porcentaje significativo de inversores a largo plazo, así como de especialistas en sector inmobiliario ”

“ Árima's shareholding is characterized by its high percentage of long-term investors, as well as Real Estate specialists ”

RÉGIMEN SOCIMI

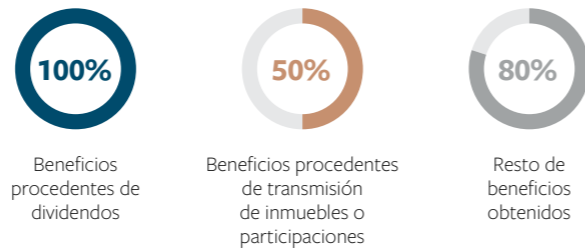
La búsqueda de mejoras constantes en el bienestar de los ciudadanos requiere el impulso de nuevos modelos de inversión que proporcionen una respuesta adecuada a las necesidades constantes del mercado. En este sentido, la Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario, con las modificaciones incorporadas a ésta mediante la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, establecen el marco jurídico necesario para las denominadas SOCIMI, que configuran un nuevo instrumento de inversión destinado al mercado inmobiliario y, más en concreto, al mercado del alquiler.

El objeto social principal de las SOCIMI es la adquisición y promoción de bienes inmuebles de naturaleza urbana para su arrendamiento y la tenencia de participaciones en el capital de otras SOCIMI o bien en entidades que cumplan los mismos requisitos de inversión y de distribución de beneficios.

Esta ley, que favorece la reactivación y profesionalización del mercado inmobiliario a través de unas ventajas fiscales, permite a las SOCIMI la opción de aplicación de un régimen fiscal especial en el Impuesto sobre Sociedades con un tipo de gravamen del 0% y un gravamen especial del 19% sobre los dividendos distribuidos para aquellos socios con participación igual o superior al 5% cuando dichos dividendos en sede del socio estén exentos o tributen a un tipo inferior al 10%.

Para poder optar a dicho régimen fiscal especial, las SOCIMI deben cumplir determinados requisitos:

- Deben estar admitidas a negociación en un mercado regulado.
- Deben tener invertido al menos el 80% del valor del activo en inmuebles destinados al arrendamiento, terrenos para la promoción de inmuebles que se vayan a destinar al arrendamiento, y participaciones en otras SOCIMI o entidades que califiquen como tal.
- Las inversiones tienen que mantenerse en la cartera de activos al menos 3 años.
- El 80% de las rentas del período de cada ejercicio deben provenir del arrendamiento de bienes inmuebles o de dividendos procedentes de entidades afectas al cumplimiento del objeto social.
- Existe la obligación de distribución de resultados a los accionistas una vez cumplidas las obligaciones mercantiles. Dicho reparto de dividendos debe provenir de los siguientes resultados:



SOCIMI REGIME

The search for continual improvements in the wellbeing of citizens requires the implementation of new investment models, which adequately meet the continuing needs of the market. In this connection, Act 11 of 26 October 2009, which contains the regulations governing Real Estate Investment Companies, together with the changes introduced by Act 16 of 27 December 2012, establish the legal framework required to regulate so-called SOCIMIs, which represent a new investment instrument in the real estate sector and, more specifically, the rental market.

The main corporate purpose of SOCIMIs is the acquisition and development of urban properties to let; and holding shares in other SOCIMIs or in other companies that meet the same requirements in terms of investment and the distribution of profits. This law, which was created by the government in order to encourage a recovery in the real estate sector, allows SOCIMIs the option of applying special fiscal rules in respect of Company Tax, with a base rate of 0 and a special rate of 19% on dividends distributed to shareholders with a holding of 5% or more, when such dividends are tax exempt or are taxed at a rate of less than 10% in the place in which the shareholder is tax resident.

To have the option of applying this special regime, SOCIMIs should fulfil certain requirements:

- SOCIMIs must be listed for trading on a regulated market
- At least 80% of the SOCIMI must be invested in properties to let, land for the development of properties that will be to let and shares in other SOCIMIs or institutions that classify as such.
- The minimum investment holding period for the properties is 3 years.
- 80% of rents from each year must come from the letting of properties or dividends from other registered SOCIMIs.
- SOCIMIs must distribute their profits once their commercial obligations have been met. This dividend distribution should proceed from the following:



The background features a photograph of modern architectural structures. On the left, a dark blue geometric shape, resembling a stylized 'A' or a large arrow, is overlaid. The central focus is a white building with a series of horizontal, cantilevered balconies. To its right is a taller building with a dark glass facade. A large, light-colored triangle is overlaid on the right side of the image, partially covering the glass building. The overall aesthetic is clean and professional.

4 CARTERA DE ACTIVOS OUR PORTFOLIO

- 4.1. Introducción
Introduction
- 4.2. Cartera
Our asset portfolio
- 4.3. Valoración
Portfolio valuation

INTRODUCCIÓN

Árma es una SOCIMI comprometida con la creación de valor para nuestros inquilinos e inversores. Somos capaces de identificar las oportunidades que el mercado inmobiliario español ofrece, con un nuevo enfoque y haciéndolas crecer en un medio-largo plazo.

Nuestra amplia experiencia en el sector inmobiliario nos posiciona como referencia para nuestros clientes y accionistas.

La estrategia de la Compañía es invertir principalmente en edificios de oficinas *prime*, en las zonas más consolidadas de Madrid y Barcelona, que han experimentado la mayor actividad en cuanto a rentas e inversión durante los últimos ciclos.

Invertimos de una manera estratégica en activos con un precio inferior a su valor de mercado, e incluso en determinadas ocasiones, a su coste de reposición, lo que demuestra la capacidad de crear oportunidades excelentes de inversión considerando la estadística histórica de precios.

Árma basa su gestión en su capacidad para llevar a cabo un desarrollo responsable y eficiente, con un objetivo de crecimiento sostenible en las zonas donde opera y para las personas con las que trabaja. Nuestra gestión activa de la cartera pretende mejorar la calidad, eficiencia, flujos económicos y sostenibilidad de los activos, con un especial interés en mejorar la experiencia de nuestros inquilinos y así mantener unos flujos constantes de caja.

Árma desarrolla su actividad y presta sus servicios de acuerdo a sus valores: calidad, confianza y compromiso social.

PRINCIPALES INDICADORES 2019



7
Número de activos



160M€
Adquisiciones 2019



76.000 m²
SBA Total



222M€
Valor bruto de activos



91%
% en oficinas del SBA total
de los que el 27% se encuentran en el CBD



9%
% en logística del SBA total

INTRODUCTION

Árma is a SOCIMI committed to creating value for our tenants and investors. We are able to identify the opportunities that the Spanish real estate market offers, with a fresh approach to make them grow in the medium-long term.

Our extensive experience in the real estate sector makes us a reference for our clients and shareholders.

The Company's strategy is to invest mainly in prime office buildings, in the most established areas of Madrid and Barcelona, which have experienced the greatest activity in terms of income and investment during the last cycles.

We invest strategically in assets priced below their market value, and even at times, their replacement cost, demonstrating the ability to create excellent investment opportunities considering in terms of historical pricing.

Árma's strategy is based on the ability to work efficiently and responsibly; to grow sustainably where we are present for our clients and stakeholders. Our active portfolio management aims to improve the quality, efficiency, income and sustainability of the assets, with a special interest in improving the experience of our tenants thus maintaining constant cash flows.

Árma undertakes its activity and provides its services according to its values: quality, trust and social commitment.

KPIS 2019



7
Number of assets



€160m
2019 Acquisitions



76,000 sqm
Total GLA



€222m
Gross asset value



91%
Office % in total GLA
27% of those in CBD



9%
Logistics % in total GLA

CARTERA

Durante el año 2019, Árima Real Estate ha invertido más de EUR 160 millones, completando la adquisición de 5 Activos.

Teniendo en cuenta estas adquisiciones, Árima conforma —a 31 de diciembre de 2019— una cartera con 7 activos que suman una SBA (Superficie Bruta Alquilable) total de 75.000 m² y un valor de EUR 222 millones.

Miles de euros (salvo que se especifique)	Activos (nº)	SBA (m ²)	Parking (uds.) ³	Precio Adqu. (EURm)	Coste adqu. (EURm)	Precio Adqu. (€/m ²) ⁴	GAV ¹	Ocupación	Renta Bruta anualizada ⁵ (€'000)	Renta neta anualizada (€'000)	Rentab. bruta ⁶	EPRA NIY ⁷
INVERSIONES INMOBILIARIAS												
Oficinas	4	26.043	374	114	117	4.052	129	73%	3,621	3,413	3,2%	2,6%
Madrid	4	26.043	374	114	117	4.052	129	73%	3,62	3,413	3,2%	2,6%
CBD	2	8.356	62	42	43	4.804	54	58%	0,65	0,612	1,5%	1,1%
Madrid Centro (M30)	1	6.759	110	32	33	4.315	34	100%	1,46	1,493	4,5%	4,4%
Madrid Ciudad	1	10.928	202	39	40	3.314	42	67%	1,52	1,308	3,9%	3,1%
Logística	1	25.694	0	16	17	638	23	100%	1,531	1,453	9,3%	6,4%
Madrid	1	25.694	0	16	17	638	23	100%	1,531	1,453	9,3%	6,4%
Total inversiones inmobiliarias	5	51.737	374	130	134	2.357	152	86%	5,152	4,866	4,0%	3,2%

DESARROLLOS²							
Oficinas	2	23.891	389	61	63	2.319	70
Madrid	2	23.891	389	61	63	2.319	70
CBD	-	-	-	-	-	-	-
Madrid Centro (M30)	-	-	-	-	-	-	-
Madrid Ciudad	2	23.891	389	61	63	2.319	70
Logística	-	-	-	-	-	-	-
Total desarrollos	2	23.891	389	61	63	2.319	70
Total de la Cartera	7	75.628	763	191	197	2.345	222

(1) Basado en la valoración independiente llevada a cabo por CBRE Valuation Advisory (RICS) a 31 diciembre 2019; (2) En base a las recomendaciones de EPRA, las inversiones inmobiliarias corresponden a los activos alquilados o en estado de comercialización, excluyendo los desarrollos. Los desarrollos que se están realizando actualmente son América y LS7. Los desarrollos que se llevarán a cabo el futuro se consideran inversiones inmobiliarias durante la fase de planificación; (3) Solo incluye las plazas de aparcamiento subterráneo; otras clases, como las plazas en superficie o de moto no están incluidas en este dato; (4) Ajustado por el parking; (5) Topped-up passing rental income; (6) Topped-up Renta bruta anualizada entre GAV; (7) Según recomendación EPRA, calculated as the annualised rental income based on the cash rents passing at the balance sheet date, less non-recoverable property operating expenses, divided by the gross market value of the property

OUR ASSET PORTFOLIO

During 2019, Árima Real Estate has invested more than EUR 160 million, completing the acquisition of 5 Assets.

With these buildings, Árima has a portfolio of 7 assets as of December 31, 2019 totaling 75,000 sqm with a market value of EUR 222 million.

EUR m. unless specified	Assets (#)	GLA (sqm)	Parking (slots) ³	Acq Price (EURm)	Acq Cost (EURm)	Acq Price (€/sqm) ⁴	GAV ¹ (EURm)	Occupancy rate	Annualised GRI ⁵ (€'000)	Annualised NRI (€'000)	Gross yield ⁶	EPRA NIY ⁷
INVESTMENT PROPERTIES												
Offices	4	26,043	374	114	117	4,052	129	73%	3,621	3,413	3,2%	2,6%
Madrid	4	26,043	374	114	117	4,052	129	73%	3,62	3,413	3,2%	2,6%
CBD	2	8,356	62	42	43	4,804	54	58%	0,65	0,612	1,5%	1,1%
Inner Madrid (M30)	1	6,759	110	32	33	4,315	34	100%	1,46	1,493	4,5%	4,4%
Greater Madrid	1	10,928	202	39	40	3,314	42	67%	1,52	1,308	3,9%	3,1%
Logistics	1	25,694	0	16	17	638	23	100%	1,531	1,453	9,3%	6,4%
Madrid	1	25,694	0	16	17	638	23	100%	1,531	1,453	9,3%	6,4%
Total investment properties	5	51,737	374	130	134	2,357	152	86%	5,152	4,866	4,0%	3,2%

REDEVELOPMENTS²							
Offices	2	23,891	389	61	63	2,319	70
Madrid	2	23,891	389	61	63	2,319	70
CBD	-	-	-	-	-	-	-
Inner Madrid (M30)	-	-	-	-	-	-	-
Greater Madrid	2	23,891	389	61	63	2,319	70
Logistics	-	-	-	-	-	-	-
Total redevelopments	2	23,891	389	61	63	2,319	70
Total Portfolio	7	75,628	763	191	197	2,345	222

(1) Based on the external independent valuation carried out by CBRE Valuation Advisory (RICS) at 31 December 2019; (2) As per EPRA recommendations, investment properties comprise rented or under commercialisation properties, excluding redevelopments. Current undergoing redevelopments include America and LS7. Planned portfolio redevelopments still considered investment properties during the project definition phase; (3) includes underground parking slots only; other types such as overground slots or moto slots are not included in this figure; (4) Adjusted for parking; (5) Topped-up passing rental income; (6) Topped-up annualized GRI divided by GAV; (7) As per EPRA recommendations, calculated as the annualised rental income based on the cash rents passing at the balance sheet date, less non-recoverable property operating expenses, divided by the gross market value of the property

OFICINAS

Nuestra cartera de oficinas representa el 91% del valor total del portfolio y se compone de activos Clase A o con potencial de serlo. Nuestros activos de oficinas están ubicados en Madrid, con un 27% situado en el denominado centro de negocio (CBD) y el resto en zonas muy consolidadas de Madrid. El segmento de oficinas ha visto incrementada su valoración en un 14% sobre su precio de adquisición con respecto a la valoración de diciembre de 2018.

Nuestra cartera de oficinas cuenta con una superficie bruta alquilable (SBA) de 50.000 m² y su ocupación a diciembre de 2019 es del 73%. En términos comparables (Lfl), sin tener en cuenta el efecto de las nuevas adquisiciones a lo largo de 2019, este segmento de la cartera, se ha revalorizado un 9,5%.

91%
del valor total
del portfolio

LOGÍSTICA

Nuestra cartera logística representa un 9% del valor total de nuestros activos y está compuesta por un activo logístico en uno de los principales corredores de distribución de Madrid. Este activo se ha revalorizado un 37% sobre su precio de adquisición.

9%
del valor total
del portfolio



OFFICES

Our office portfolio represents 91% of the total value of our assets and is composed of Class A buildings or buildings with the potential to be Class A. Our office assets are located in Madrid, with 27% located in the Central Business District (CBD) and the remainder in well-established business areas of Madrid. Offices increased +14% in value vs. acquisition price.

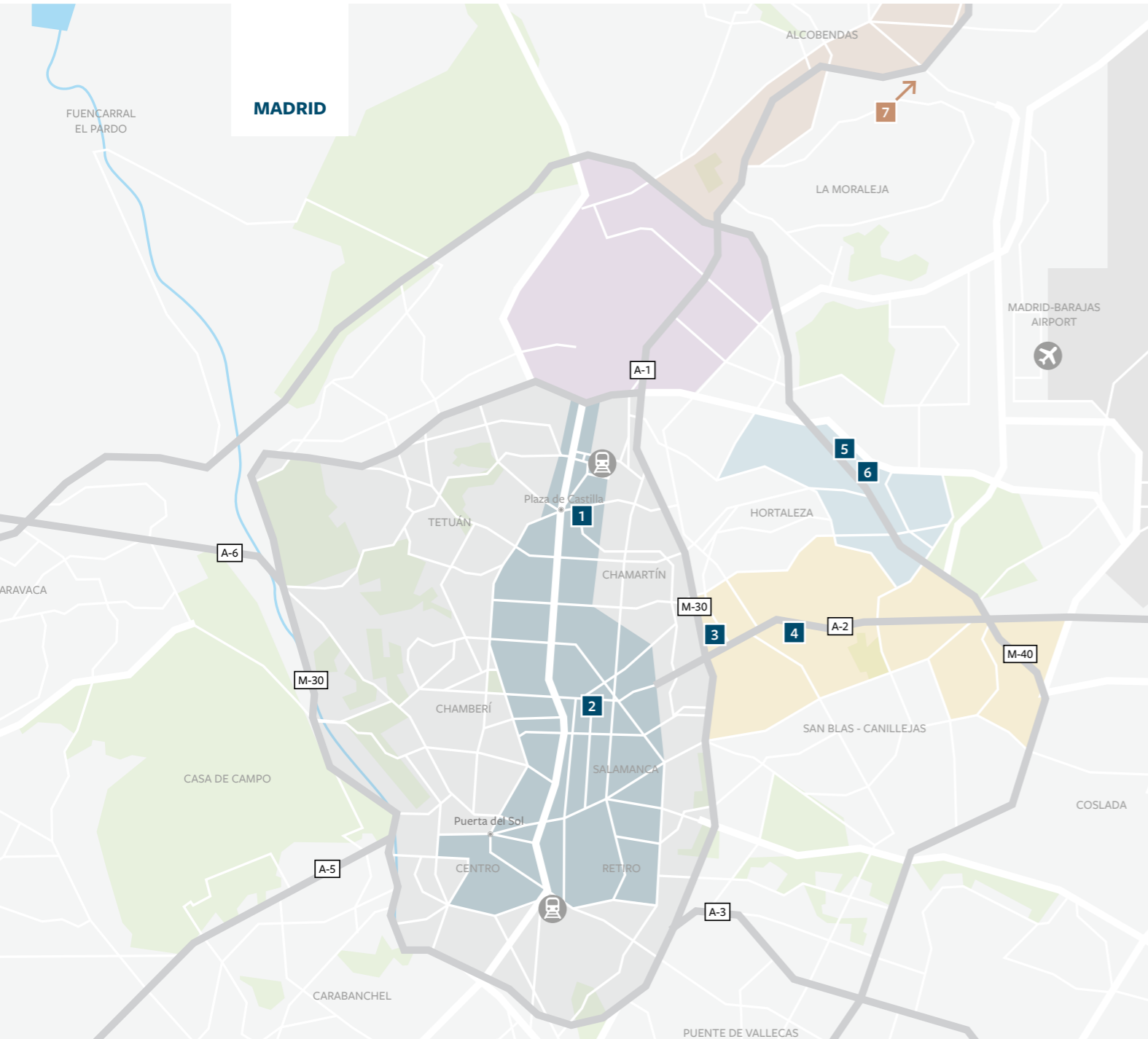
Our office portfolio has a gross lettable area (GLA) of 50,000 sqm and the occupancy rate as of December 2019 was 73%. On a like-for-like (Lfl) basis this segment increased +9.5% in value over the twelve-month period.

91%
of the total value
of our portfolio

LOGISTICS

Our logistics portfolio represents 9% of the total value of our assets and consists of a logistics unit in one of the principal distribution corridors in Madrid. Its value is 37% above its acquisition price.

9%
of the total value
of our portfolio



- CBD
- Centro Ciudad (interior M30)
City Centre (inside M30)
- A2/M30
- Campo de las Naciones
- Las Tablas
- Arroyo de la Vega

OFICINAS
OFFICES

LOGÍSTICA
LOGISTICS



1 HABANA



2 MARÍA DE MOLINA 39



7 GUADALIX



3 RAMÍREZ DE ARELLANO 21



4 BOTANIC



5 CRISTALIA



6 LS7



OFICINAS CBD
1 **HABANA**

DESCRIPCIÓN

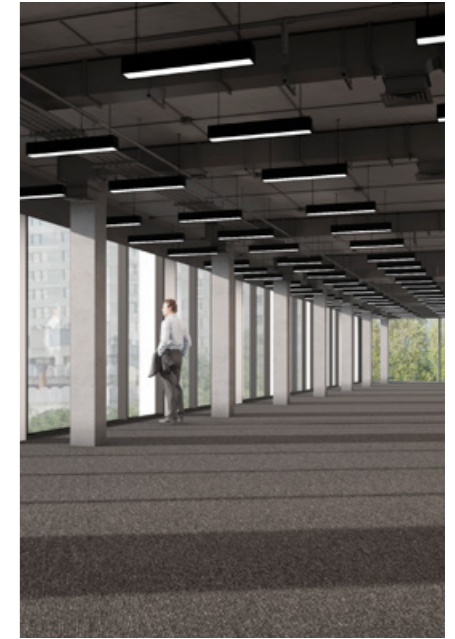
Edificio exento de Clase A, localizado en el CBD *prime* de Madrid. Una vez terminada la reforma, el activo tendrá una superficie de 4.300 m² distribuidos en 4 plantas sobre rasante y una terraza en la azotea, con plantas diáfanas de 1.000 m² y 65 plazas de parking interiores. El inmueble se beneficia de una excelente visibilidad, con gran potencial como oficina corporativa insignia. El proyecto consistirá en una renovación total durante 2020 y 2021 que incluirá la reforma de la fachada, entrada, zonas comunes y todas las instalaciones del edificio. El estudio de arquitectura Fenwick Iribarren es el encargado del proyecto de reforma. El edificio ganará en eficiencia, dejando plantas totalmente diáfanas y funcionales. La entrada del edificio se hará a nivel de calle por la parte frontal, dando una mayor importancia a la plaza y ganando mucha visibilidad. El proyecto contará con certificación LEED® Gold y se espera entregar en el tercer trimestre de 2021.

UBICACIÓN

Edificio situado en la zona norte de Madrid, a pocos minutos andando del Paseo de la Castellana (CBD). El activo se rodea de una amplia oferta de servicios a pocos minutos a pie, como restaurantes, colegios, tiendas y hospitales. Asimismo, posee excelentes conexiones de transporte público: las estaciones de metro de Cuzco y Pío XII se encuentran a escasos minutos a pie, con conexión con el aeropuerto. Adicionalmente, la calle de Alberto Alcocer, ofrece un acceso fácil a la M30.

FACTORES CLAVE

Fecha de adquisición	Diciembre 2018
Estrategia	Reforma completa
Precio Neto	18,5M.€
Valor de mercado (Dic. 19)	24,2M.€
Precio de mercado	5.701 €/m ²



OFFICES CBD
1 **HABANA**

DESCRIPTION

Grade A free-standing office building located in Madrid's prime CBD. Upon completion the building will provide 4,300 sqm GLA, distributed over 4 storeys with a roof terrace, with floor plates of ca. 1,000 sqm plus 65 underground car parking spaces. The property benefits from excellent visibility, with great potential for corporate signage. The building will undergo a full refurbishment during 2020 and 2021, including facade, entrance hall, and common areas. The refurbishment project has been designed by Fenwick Iribarren Architects. The building will gain in efficiency, providing fully open and functional floor plates. The entrance to the building will be at street level from the front, giving greater importance to the square and enhancing visibility. Certification LEED GOLD will be sought and is expected to be delivered in the third quarter of 2021.

LOCATION

Located in the northern part of Madrid's CBD. The property benefits from a wide selection of local services all within walking distance, including restaurants, schools, stores and hospitals. Excellent transport connections: Cuzco and Pío XII metro stations are located at walking distance from the building, with rapid connection to Madrid Barajas Airport, and easy access to the M30 ring road is provided via Alberto Alcocer.

KEY FACTS

Acquisition date	December 2018
Strategy	Full Refurbishment
Net Asset Price	€18.5M
Market Value (Dec'19)	€24.2M
Market Value	5,701 €/sqm



OFICINAS CBD
2 María de Molina 39

DESCRIPCIÓN

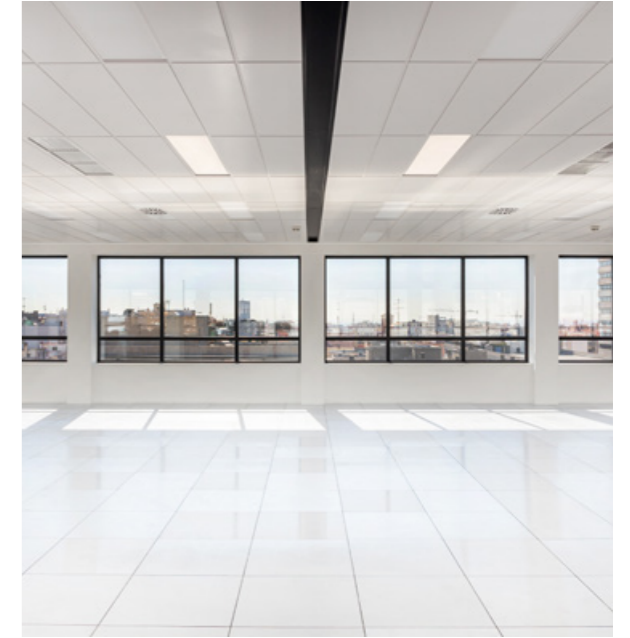
Edificio de oficinas *prime* en el corazón del CBD de Madrid construido en 1968 propiedad de cuatro compañías diferentes. Se trata de un edificio exento que ofrece a los inquilinos plantas luminosas y flexibles gracias a su planta rectangular, de 1.200 m², algo realmente poco común en la zona. El activo posee con una gran visibilidad, gracias a su enorme fachada a María de Molina. Actualmente se encuentra en fase final de remodelación.

UBICACIÓN

Ubicado en la Calle María de Molina, una de las arterias principales de Madrid, cuenta con una situación de acceso y comunicaciones privilegiada. Es una zona muy demandada por firmas de co-working. La zona se beneficia de una amplia oferta de opciones de transporte y una gran cantidad de servicios de alto nivel.

FACTORES CLAVE

Fecha de adquisición	Dic. 2018 / Feb. 2019
Estrategia	Propiedad única
Precio Neto	23,6M.€
Valor de mercado (Dic. 19)	30,0M.€
Precio de mercado	7.278 €/m²



OFFICES CBD
2 María de Molina 39

DESCRIPTION

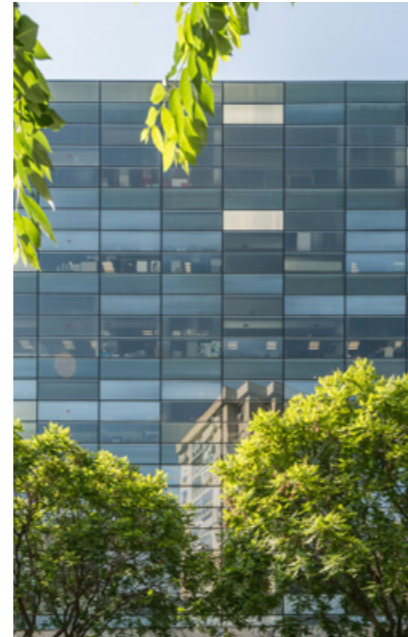
Prime office building at the heart of Madrid's CBD, built in 1968 and owned by four different companies. It is free-standing building that offers tenants flexible floor plates with excellent natural light, due to its rectangular shape, of c. 1,200 sqm, which is rare in this location. The asset has great visibility, thanks to its significant facade to María de Molina. It is currently undergoing floor-by-floor refurbishment which is almost completed.

LOCATION

Located on Calle María de Molina, one of the main arteries of Madrid, it has privileged accessibility and communications. It is also a highly demanded area by co-working firms. The area benefits from a wide range of transportation options and a large number of high-level services.

KEY FACTS

Acquisition date	Dec. 2018 / Feb. 2019
Strategy	Single ownership
Net Asset Price	€23.6M
Market Value (Dec'19)	€30.0M
Market Value	7,278 €/sqm



OFICINAS M30-A2 BD
3 **Ramírez de Arellano 21**

DESCRIPCIÓN

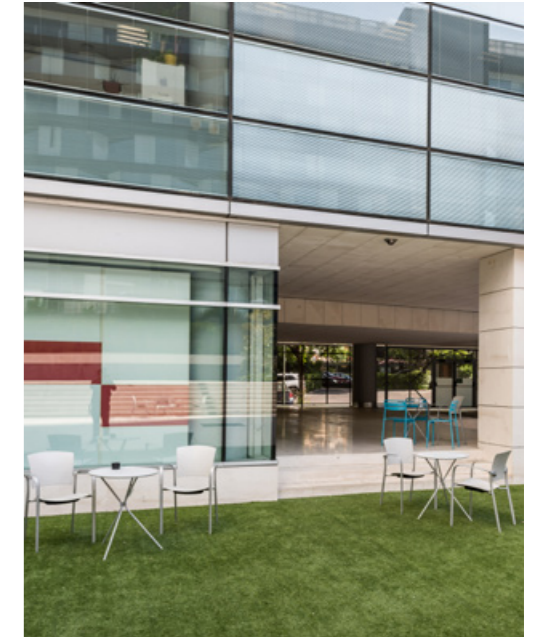
Edificio de oficinas *prime* diseñado por Rafael de la Hoz y terminado en 2008. Ocupado en su totalidad por el Grupo Sonae. Sus 6.759 m² sobre rasante se distribuyen en 6 plantas dedicadas a oficinas y acceso, y está dotado de 110 plazas de aparcamiento en una planta bajo rasante. Sobre una parcela de 4.000 m² este edificio exento ocupa aproximadamente 1.000 m². Además, posee un amplio patio ajardinado para esparcimiento de sus ocupantes y tiene gran aporte de luz natural. Edificio de aspecto moderno, con espacios y materiales de altas calidades, y una altura libre de 2,8m, sus plantas diáfanos sin columnas tienen aproximadamente 1.000 m², muro cortina, un lobby de entrada con doble altura, aire acondicionado con sistema VRV, falso techo, suelo técnico y está en un excelente estado de mantenimiento. El edificio cuenta con una certificación BREEAM “muy bueno”.

UBICACIÓN

El activo está localizado cerca de la unión entre la A2 y la M30, próximo a las oficinas centrales de AXA y BNP Paribas España. La autovía A2 de Madrid destaca por su proximidad al CBD (7' en coche), de la circunvalación M30 y del aeropuerto de Barajas (7' en coche). Las estaciones de metro de Arturo Soria y Avenida de la Paz, así como el centro comercial Arturo Soria están a pocos minutos a pie.

FACTORES CLAVE

Fecha de adquisición	Junio 2019
Estrategia	Renegociación de rentas
Precio Neto	32,5M.€
Valor de mercado (Dic. 19)	33,5M.€
Precio de mercado	4.956 €/m ²



OFFICES M30-A2 BD
3 **Ramírez de Arellano 21**

DESCRIPTION

Prime office building designed by Rafael de la Hoz and completed in 2008. It is currently fully occupied by the Sonae Group. Its 6,759 sqm above ground are distributed over 6 floors of offices and entrance lobby, offices and access, plus 110 underground car spaces. Built on a 4,000 sqm plot, this free-standing building occupies approximately 1,000 sqm and benefits from a large garden patio for its tenants to enjoy. The quality of the materials and design gives the building a modern appearance. The asset has a double height entrance lobby and glass, curtain wall facade. 1,000 sqm floor plates are column-free with raised floor and suspended ceilings and it's in excellent condition. The HVAC system is VRV. The building has a BREEAM certification “very good”.

LOCATION

Located close to the junction of the A2 motorway with the M30 orbital highway. Building located next to AXA and BNP Paribas's Spanish HQs. The A2 corridor stands out for its close proximity to the CBD (7' drive), the M30 and Barajas airport (7' drive). Arturo Soria and Avenida de la Paz metro stations and Arturo Soria Plaza shopping centre are all within short walking distance.

KEY FACTS

Acquisition date	June 2019
Strategy	Re-leasing
Net Asset Price	€32.5M
Market Value (Dec'19)	€33.5M
Market Value	4,956 €/sqm



OFICINAS M30-A2 BD

4 Botanic

DESCRIPCIÓN

Edificio de oficinas *prime* situado en una zona de muy alta visibilidad de la autovía A2 en Madrid, que estará reformado de forma integral entre 2020 y 2021. Este edificio cuenta con 9.391 m² distribuidos en 9 plantas sobre rasante, que van desde los 450 m² de planta hasta los 1.700 m², y que se caracterizan por su gran altura y la ausencia de columnas, tiene además 193 plazas de parking. Adicionalmente, el edificio contará en el acceso con amplias zonas ajardinadas, una zona de restauración y una de fitness. Realizará el proyecto el estudio de arquitectura Álvarez-Sala, liderado por el prestigioso arquitecto D. Enrique Álvarez-Sala, dotándolo de calidades óptimas, máxima flexibilidad y el mayor nivel posible de certificación sostenible LEED®.

UBICACIÓN

Activo situado en la zona de oficinas consolidada de la M30-A2 de Madrid (Autovía Madrid-Barcelona). La autovía A2 de Madrid destaca por su proximidad al CBD (7' en coche), de la circunvalación M30 y del aeropuerto de Barajas (7' en coche). El edificio cuenta con buenas comunicaciones de transporte público, así como con servicios en las proximidades, incluyendo un centro comercial de reciente creación al otro lado de la calle. Como inquilinos en la zona destacan el Banco Santander, L'oreal o Vodafone.

FACTORES CLAVE

Fecha de adquisición	Enero 2019
Estrategia	Reforma total
Precio Neto	23,5M.€
Valor de mercado (Dic. 19)	29,0M.€
Precio de mercado	3.088 €/m ²



OFFICES M30-A2 BD

4 Botanic

DESCRIPTION

Prime office building, highly visible from the A2 in Madrid, which will be completely renovated between 2020 and 2021. This nine storey building comprises approximately 9,391 sqm GLA and 193 car spaces. Column-free floor plates range from 450 sqm to 1,700 sqm and enjoy excellent natural light and floor to ceiling height. In addition, the building will have access to large garden areas, to dining and fitness areas. The refurbishment project has been designed by Alvarez-Sala Studio, led by the prestigious architect D. Enrique Alvarez-Sala, giving it the best qualities, maximum flexibility and the highest possible level of sustainable certification LEED®.

LOCATION

Located in Madrid's very established M30-A2 (Madrid-Barcelona motorway) office area. The A2 corridor stands out for its strategic location and close proximity to the CBD (7' drive), the M30 orbital motorway and Barajas airport (7' drive). The property benefits from good public transport links and local amenities in the vicinity, including a recently built shopping centre across the street. Other tenants in the surrounding area include Banco Santander, L'Oreal and Vodafone.



KEY FACTS

Acquisition date	January 2019
Strategy	Full Refurbishment
Net Asset Price	€23.5M
Market Value (Dec'19)	€29.0M
Market Value	3,088 €/sqm



OFICINAS CAMPO DE LAS NACIONES MADRID BD

5 **Cristalia**

DESCRIPCIÓN

Edificio de oficinas terminado en 2011 que forma parte del Parque Empresarial Cristalia. El complejo agrupa casi 100.000 m² de oficinas, así como un moderno hotel, y cuenta con guardería, restaurantes, pista de pádel y servicio de seguridad. Se trata de un inmueble de oficinas de Clase A exento, altamente eficiente con certificación LEED Gold, situado en una zona de oficinas consolidada de Campo de las Naciones. Su ubicación estratégica en la circunvalación M11, con una extraordinaria visibilidad, lo hacen propicio para ser un buque insignia corporativo. El edificio se distribuye en 6 plantas que suman una superficie de 10.928 m² de modernas oficinas, con plantas diáfanos de 1.800 m². Adicionalmente, tiene 202 plazas de parking interiores.

UBICACIÓN

El activo está ubicado en la zona de Campo de las Naciones, considerada una de las áreas de oficinas más consolidadas y atractivas fuera del CBD. Está estratégicamente situada a medio camino entre el aeropuerto y el CBD. La estación de metro de San Lorenzo está a poca distancia a pie. El complejo posee un buen acceso para vehículos desde las principales vías: M40, M11, A1, A2 y R2. Tiene una excelente visibilidad, ideal para edificio corporativo.

FACTORES CLAVE

Fecha de adquisición	Enero 2019
Estrategia	Ocupación y renegociación de rentas
Precio Neto	39,25M.€
Valor de mercado (Dic. 19)	41,5M.€
Precio de mercado	3.798 €/m ²



OFFICES CAMPO DE LAS NACIONES MADRID BD

5 **Cristalia**

DESCRIPTION

Office building, built in 2011, being part of the Cristalia Business Park. The complex brings together almost 100,000 sqm of offices, as well as a modern hotel, and has a nursery, restaurants, paddle tennis court and security service. It is a free-standing, highly efficient grade A office property with LEED Gold certification, located in an established office area of Campo de las Naciones. Prominent position on the M11 motorway with excellent visibility and potential corporate signage. The six storey building provides 10,928 sqm of modern office accommodation with column-free floor plates of over 1,800 sqm. The building has basement car parking with 202 spaces.

Location

Located in the Campo de las Naciones area — considered to be Madrid's most established and attractive office market outside the CBD. It is strategically located between the airport and the CBD. San Lorenzo Metro station is a short walk away. The complex benefits from very good car access from the following major motorways: M40, M11, A1, A2 and R2. It has excellent visibility for corporate signage.

KEY FACTS

Acquisition date	January 2019
Strategy	Lease-up and re-leasing
Net Asset Price	€39.25M
Market Value (Dec'19)	€41.5M
Market Value	3,798 €/sqm



OFICINAS CAMPO DE LAS NACIONES MADRID BD

6 LS7

DESCRIPCIÓN

Edificio de oficinas diseñado originalmente como un centro de proceso de datos, por lo que dispone de calidades muy interesantes para crear un edificio de Clase A. Destacan en este aspecto sus amplias plantas, que disponen de una altura libre de unos 2,70 metros con suelo técnico y falso techo recién instalados. El activo se distribuye en 5 plantas sobre rasante, que suman un total de 14,500 m² aproximadamente, además de 196 plazas de parking ubicadas en dos plantas bajo rasante. Se ha adquirido a mitad de reforma, con la intención de ampliar el proyecto e incrementar sus posibilidades comerciales mejorando el espacio interior (a través de la creación de un atrio en la zona central de la planta), aumentando la SBA y mejorando las zonas comunes y ajardinadas. Está prevista la consecución de certificación LEED® y WELL.

UBICACIÓN

El activo está ubicado en la zona de Campo de las Naciones, considerada una de las áreas de oficinas más consolidadas y atractivas fuera del CBD. Está estratégicamente situada a medio camino entre el aeropuerto y el CBD. La estación de metro de San Lorenzo está a poca distancia a pie. El complejo cuenta con un buen acceso para vehículos desde las principales vías: M40, M11, A1, A2 y R2. Tiene una excelente visibilidad, ideal para edificio corporativo.

FACTORES CLAVE

Fecha de adquisición	Diciembre 2019
Estrategia	Reforma completa
Precio Neto	37,7M.€
Valor de mercado (Dic. 19)	41,0M.€
Precio de mercado	2.828 €/m ²



OFFICES CAMPO DE LAS NACIONES MADRID BD

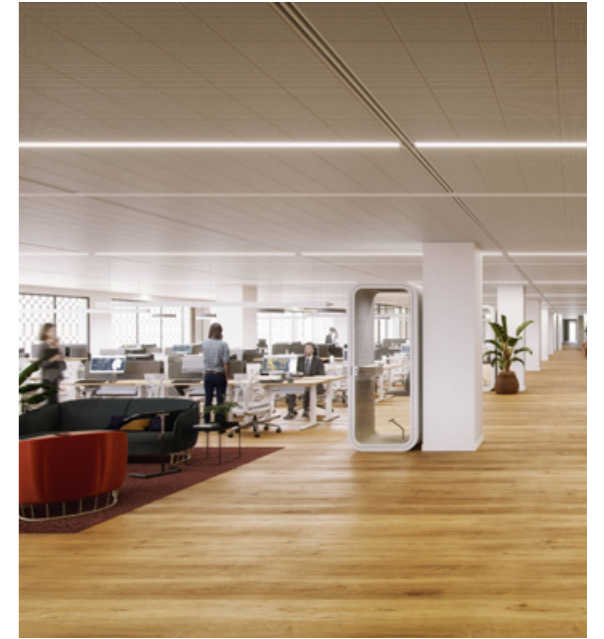
6 LS7

DESCRIPTION

Originally designed as a data processing centre, this office building has very interesting qualities to create a Class A building, such as large floorplates, good floor to ceiling heights, around 2.70 meters, with recently installed technical floor and false ceiling recently installed. The property comprises five storeys above grade providing approximately 14,500 sqm plus two basement floors accommodating 196 cars spaces. It has been acquired mid-refurbishment, with the intention of enhancing the project to enhance its marketability by creating an atrium in the centre of the floorplate; increasing its GLA and upgrading common areas and landscaping. Certification LEED® and WELL will be sought.

LOCATION

Located in the Campo de las Naciones area — considered to be Madrid's most established and attractive office market outside the CBD. It is strategically located between the airport and the CBD. San Lorenzo Metro station is a short walk away. The complex benefits from very good vehicular access to the following major motorways: M40, M11, A1, A2 and R2. It has excellent visibility for corporate signage.



KEY FACTS

Acquisition date	December 2019
Strategy	Full Refurbishment
Net Asset Price	€37.7M
Market Value (Dec'19)	€41.0M
Market Value	2,828 €/sqm



LOGÍSTICA MADRID 2º ANILLO
7 Guadalix

DESCRIPCIÓN

Nave logística de frío desarrollada por Gazeley en 2008 en régimen de llave en mano para el actual inquilino, Eroski. Actualmente tiene uso como centro de distribución estratégica para productos frescos. El activo se encuentra en una parcela de 35.000 m². La huella del inmueble ocupa un 61% de la parcela. Destaca su acceso directo a la autovía A1, que conecta Madrid con el norte. En su interior, la nave se distribuye entre la zona de almacén, de unos 24.474 m² (incluyendo un sótano con cámara de frío de 3.035 m²); y unas oficinas de 1.220 m². Se divide entre varias cámaras de frío con temperaturas diferentes según el producto almacenado. Varían desde zonas de frío positivo para productos frescos; zonas para la preparación de carne y pescado y cámaras de frío negativo (hasta -23°C) para productos congelados. La nave posee 29 muelles de carga y una altura libre de 9,50m. En 2018 se firmó un nuevo contrato de alquiler con un plazo de obligado cumplimiento hasta 2025.

UBICACIÓN

La nave se sitúa en el km 32 de la autovía A1, que se dirige hacia el País Vasco y Francia por el norte. Su ubicación la sitúa a 30 minutos de centro de Madrid y a 11km de la unión entre la A1 y la circunvalación M-50, facilitando las conexiones con otras vías. Comparte su localización con compañías como Schaeffler, Deco Pharma, Omega, Iberdrola y Mitsubishi.

FACTORES CLAVE

Fecha de adquisición	Abril 2019
Estrategia	Re-equipamiento
Precio Neto	16,4M.€
Valor de mercado (Dic. 19)	22,5M.€
Precio de mercado	876 €/m²



LOGISTICS MADRID 2ND RING
7 Guadalix

DESCRIPTION

Cold storage logistics warehouse developed by Gazeley in 2008 as a turnkey project for the current tenant, Eroski, which uses it as a strategic distribution hub for fresh produce. The asset is located on a site of 35,000 sqm, of which it occupies around 61%. It has direct access to the A1 motorway, which connects Madrid with the north. The warehouse area comprises about 24,474 sqm (including a basement with a 3,035 sqm cold chamber); and an office area of 1,220 sqm. It has several cold chambers with different temperatures depending on what is stored. They range from positive cold areas for fresh product; areas for meat and fish preparation and negative cold chambers (up to -23°C) for frozen products. The property has 29 loading bays and a free height of 9.5 m. In 2018 a new rental contract was signed with a mandatory deadline until 2025.

LOCATION

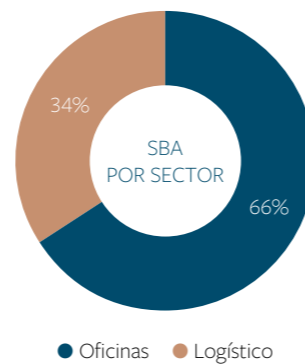
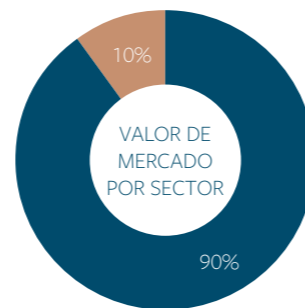
The warehouse is located at km 32 of the A-1 highway which leads north to the Basque Country and France. It positions the property some 30 minutes from the centre of Madrid. It is 11 km from the junction of the A-1 with the M-50 highway facilitating connections with other national highways. It shares this location with companies such as Schaeffler, Deco Pharma, Omega, Iberdrola and Mitsubishi.

KEY FACTS

Acquisition date	April 2019
Strategy	Re-equipment
Net Asset Price	€16.4M
Market Value (Dec'19)	€22.5M
Market Value	876 €/sqm

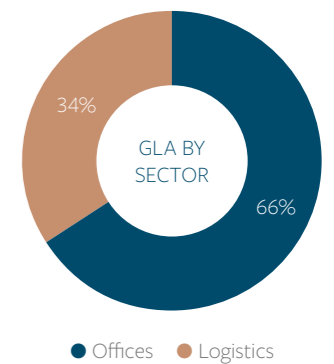
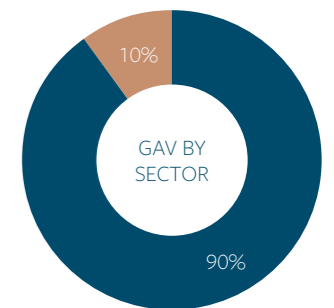
La valoración de los activos ha sido llevada a cabo por CBRE bajo hipótesis de precios de mercado a 31 de diciembre de 2019 y siguiendo los estándares recogidos en el *Red Book* de RICS (*Royal Institution of Chartered Surveyors*).

	Tipo de activo		Total
	Oficinas	Logístico	
Activos	6	1	7
SBA (m ²)	49.934	25.694	75.628
Plazas aparcamiento (uds.)	763	0	763
Precio neto de compra (M€)	175,1	16,4	191,5
Precio de adquisición/m ² (€)	3.506	638	na
Valor de mercado (M€)	199,2	22,5	221,7
Variación de la valoración	14%	37%	16%
Apalancamiento	48%	0%	43%
Rendimiento inicial bruto	2,6%	9,3%	3,2%
Rendimiento inicial neto	2,3%	8,8%	2,8%



The portfolio valuation was carried out by the real estate consultancy CBRE, in accordance with the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) Red Book valuation standards based on net market value as at 31 Dec, 2019.

	Asset class		Total
	Offices	Logistics	
Assets	6	1	7
GLA (sqm)	49,934	25,694	75,628
Parking spaces (units)	763	0	763
Net Acquisition price (€m)	175.1	16.4	191.5
Acquisition price/sqm (€)	3,506	638	na
Market Value (€m)	199.2	22.5	221.7
Value change	14%	37%	16%
LTV	48%	0%	43%
Gross Initial Yield	2.6%	9.3%	3.2%
Net Initial Yield	2.3%	8.8%	2.8%



Oficinas

En 2019 se han adquirido cuatro edificios de oficinas (todos en Madrid) en línea con nuestro enfoque disciplinado de inversión, con un porcentaje de descuento significativo sobre el coste de reposición, lo que se ha traducido en importantes plusvalías. La valoración de los activos adquiridos en 2019 ascendió a 180 millones de euros a fecha de 31 de diciembre de 2019, lo que supone un incremento del +10% con respecto al precio de adquisición. En conjunto, el total invertido en este sector durante el año suma una SBA de 43.451 m² y 720 plazas de parking. Todos los edificios están ubicados en submercados consolidados que gozan de buenas comunicaciones y atraen a arrendatarios de gran prestigio. El precio pagado por estos activos equivale a 3.313 euros por m²; en todos los casos, los valores individuales han sido inferiores al coste de reposición estimado. El rendimiento inicial bruto de la cartera de oficinas ha sido del 3,2%¹ sobre los ingresos existentes y ha registrado una tasa de ocupación del 73%¹.

Logístico

Se ha adquirido un activo logístico con una SBA total de 25.700 m². Se trata de un inmueble de Clase A y se sitúa en un emplazamiento de importancia estratégica. El precio neto desembolsado es de 638 euros/m² (por debajo del coste de reposición para una instalación de este tipo), lo que implica un incremento de valor respecto al precio de adquisición de un +37%. El sector logístico es especialmente atractivo porque existe alta demanda, ofrece una menor volatilidad y unos mayores ingresos por rendimiento. Los ingresos corrientes de este activo producen un rendimiento inicial bruto del 9,3% con una tasa de ocupación del 100%.

Miles de euros (salvo que se especifique)	Activos (nº)	SBA (m ²)	Parking (uds.) ⁴	Precio Adqu. (EURm)	Coste adqu. (EURm)	Precio Adqu. (€/m ²) ⁵	GAV ²	Ocupación	Renta Bruta anualizada ⁶ (€'000)	Renta neta anualizada (€'000)	Rentab. bruta ⁷	EPRA NIY ⁸
INVERSIONES INMOBILIARIAS												
Oficinas	4	26.043	374	114	117	4.052	129	73%	3,621	3,413	3,2%	2,6%
Madrid	4	26.043	374	114	117	4.052	129	73%	3,62	3,413	3,2%	2,6%
CBD	2	8.356	62	42	43	4.804	54	58%	0,65	0,612	1,5%	1,1%
Madrid Centro(M30)	1	6.759	110	32	33	4.315	34	100%	1,46	1,493	4,5%	4,4%
Madrid Ciudad	1	10.928	202	39	40	3.314	42	67%	1,52	1,308	3,9%	3,1%
Logística	1	25.694	0	16	17	638	23	100%	1,531	1,453	9,3%	6,4%
Madrid	1	25.694	0	16	17	638	23	100%	1,531	1,453	9,3%	6,4%
Total inversiones inmobiliarias	5	51.737	374	130	134	2.357	152	86%	5,152	4,866	4,0%	3,2%

Desarrollos³							
Oficinas	2	23.891	389	61	63	2.319	70
Madrid	2	23.891	389	61	63	2.319	70
CBD	-	-	-	-	-	-	-
Madrid Centro(M30)	-	-	-	-	-	-	-
Madrid Ciudad	2	23.891	389	61	63	2.319	70
Logística	-	-	-	-	-	-	-
Total desarrollos	2	23.891	389	61	63	2.319	70
Total de la Cartera	7	75.628	763	191	197	2.345	222

(1) Sobre la cartera en explotación; (2) Basado en la valoración independiente llevada a cabo por CBRE Valuation Advisory (RICS) a 31 diciembre 2019; (3) En base a las recomendaciones de EPRA, las inversiones inmobiliarias corresponden a los activos alquilados o en estado de comercialización, excluyendo los desarrollos. Los desarrollos que se están realizando actualmente son América y LS7. Los desarrollos que se llevarán a cabo el futuro se consideran inversiones inmobiliarias durante la fase de planificación; (4) Solo incluye las plazas de aparcamiento subterráneo; otras clases, como las plazas en superficie o de moto no están incluidas en este dato; (5) Ajustado por el parking; (6) Topped-up passing rental income; (7) Topped-up Renta bruta anualizada entre GAV; (8) Según recomendación EPRA, calculated as the annualised rental income based on the cash rents passing at the balance sheet date, less non-recoverable property operating expenses, divided by the gross market value of the property

Offices

During 2019 four office buildings have been acquired (all of them in Madrid) in accordance with our disciplined investment approach, the individual values have been significantly below estimated replacement cost, translating into capital gains. The valuation of the assets acquired in 2019 amounted to EUR 180 million as of 31 December 2019, representing an increase of +10% over acquisition price. Overall, the investment made in the office sector throughout the year comprised 43,451 sqm GLA and 720 parking spaces. All the buildings are located in established submarkets, which are well-connected and appealing to prospective tenants. The average acquisition price amounts to 3,333 €/sqm; individual values have been below estimated replacement cost in every investment. The gross initial yield of the office portfolio has been 3.2%¹ of existing income with an occupancy rate of 73%¹.

Logistics

A logistics asset has been acquired, with a 25,700 sqm GLA. The Class A property enjoys a highly strategic location. With a net acquisition price of 638€/sqm (below estimated replacement cost for a warehouse of this type), its market value has increased by +37%. The logistics market is currently very attractive due to high demand, lower volatility and higher capital return. The asset's current income brings a 9.3% net initial yield with an occupancy rate of 100%.

EUR m. unless specified	Assets (#)	GLA (sqm)	Parking (slots) ⁴	Acq Price (EURm)	Acq Cost (EURm)	Acq Price (€/sqm) ⁵	GAV ² (EURm)	Occupancy rate	Annualised GRI ⁶ (€'000)	Annualised NRI (€'000)	Gross yield ⁷	EPRA NIY ⁸
INVESTMENT PROPERTIES												
Offices	4	26,043	374	114	117	4,052	129	73%	3,621	3,413	3,2%	2,6%
Madrid	4	26,043	374	114	117	4,052	129	73%	3.62	3.413	3.2%	2.6%
CBD	2	8,356	62	42	43	4,804	54	58%	0.65	0.612	1.5%	1.1%
Inner Madrid (M30)	1	6,759	110	32	33	4,315	34	100%	1.46	1.493	4.5%	4.4%
Greater Madrid	1	10,928	202	39	40	3,314	42	67%	1.52	1.308	3.9%	3.1%
Logistics	1	25,694	0	16	17	638	23	100%	1,531	1,453	9,3%	6,4%
Madrid	1	25,694	0	16	17	638	23	100%	1.531	1.453	9.3%	6.4%
Total investment properties	5	51,737	374	130	134	2,357	152	86%	5,152	4,866	4,0%	3,2%

REDEVELOPMENTS³							
Offices	2	23,891	389	61	63	2,319	70
Madrid	2	23,891	389	61	63	2,319	70
CBD	-	-	-	-	-	-	-
Inner Madrid (M30)	-	-	-	-	-	-	-
Greater Madrid	2	23,891	389	61	63	2,319	70
Logistics	-	-	-	-	-	-	-
Total redevelopments	2	23,891	389	61	63	2,319	70
Total Portfolio	7	75,628	763	191	197	2,345	222

(1) Excluding redevelopments; (2) Based on the external independent valuation carried out by CBRE Valuation Advisory (RICS) at 31 December 2019; (3) As per EPRA recommendations, investment properties comprise rented or under commercialisation properties, excluding redevelopments. Current undergoing redevelopments include America and LS7. Planned portfolio redevelopments still considered investment properties during the project definition phase; (4) includes underground parking slots only; other types such as overground slots or moto slots are not included in this figure; (5) Adjusted for parking; (6) Topped-up passing rental income; (7) Topped-up annualized GRI divided by GAV; (8) As per EPRA recommendations, calculated as the annualised rental income based on the cash rents passing at the balance sheet date, less non-recoverable property operating expenses, divided by the gross market value of the property

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.



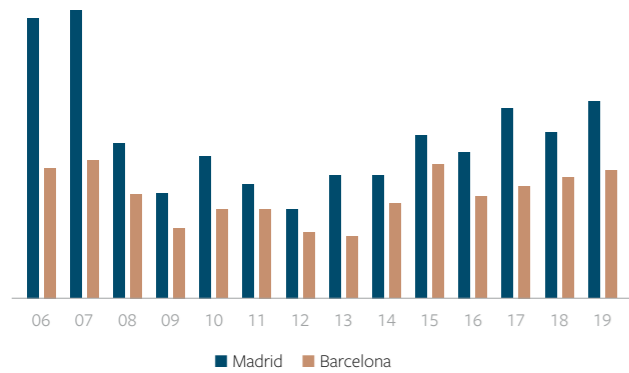
As this Annual Report goes to press, the significance of the COVID 19 outbreak is becoming increasingly clear in European countries. The lockdown restrictions adopted by governments and consequent decline in economic activity is having and will have a significant impact on economies. However, governments 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



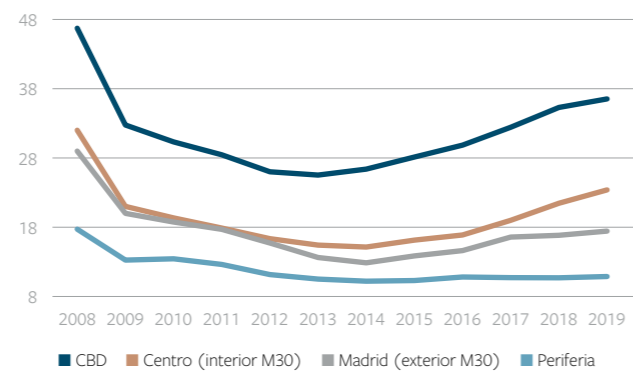
Desocupación: La desocupación global en el mercado disminuyó de casi el 10% en 2018 hasta el 8,1%. Las zonas *prime* y del centro de la ciudad presentaron una disponibilidad mucho menor, con un 2,4% y un 4,4%, respectivamente. La disponibilidad del espacio de Clase A, sobre todo en grandes volúmenes,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

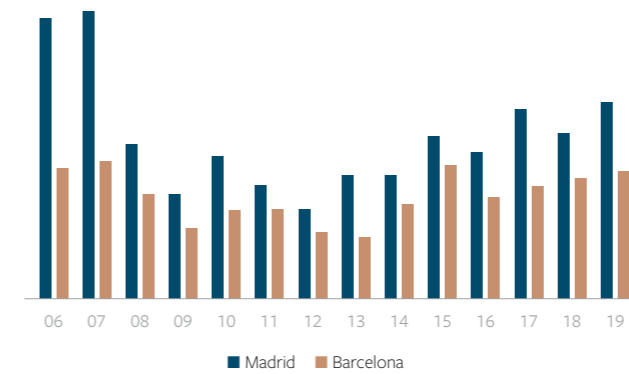


Offices

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



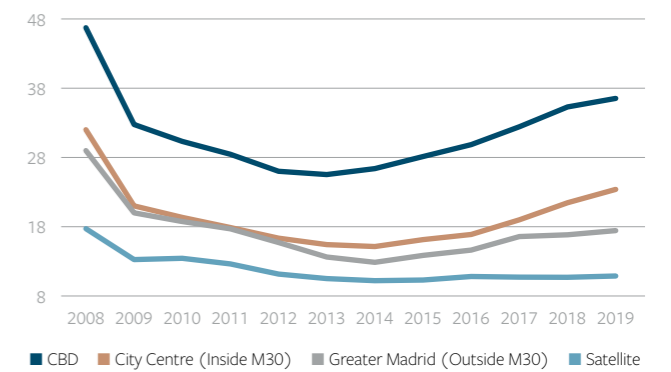
Vacancy: Overall market vacancy was down from nearly 10% in 2018 to 8.1%. Prime and city centre markets reported much lower availability with 2.4% and 4.4% respectively. Availability of Class A space, above all in large volumes, was significantly lower.

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@.

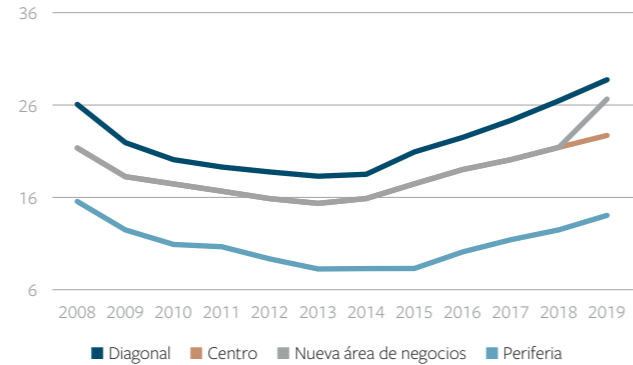
Desocupación: Esta actividad hizo que la desocupación se redujera hasta el 4,3% en el conjunto del mercado. Ciertas áreas como la del 22@ fueron particularmente activas, registraron una tasa del 1,7%, lo que a su vez dio lugar a un alto nivel de pre-alquileres.

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.

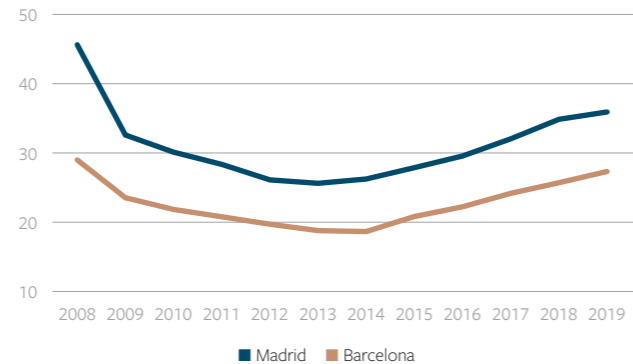
Fuente: JLL y Savills Aguirre Newman.

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.

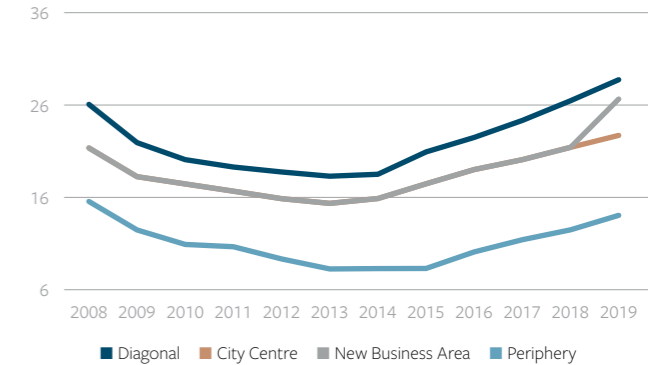
Vacancy: Such activity led to vacancy falling to 4.3% in the market as a whole. Certain areas such as 22@ particularly felt the heat recording a vacancy rate of 1.7% which, in turn, gave rise to a high level of pre-leasing.

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.

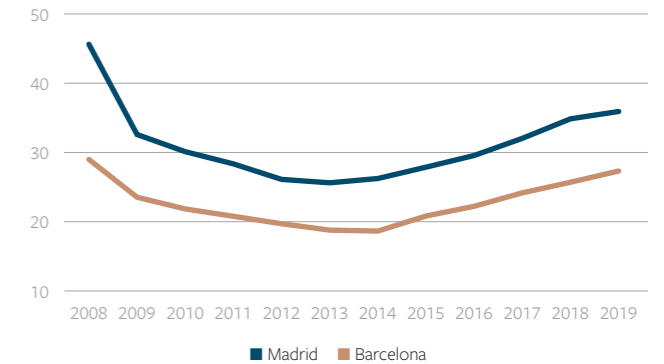
Source: JLL and Savills Aguirre Newman.

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.

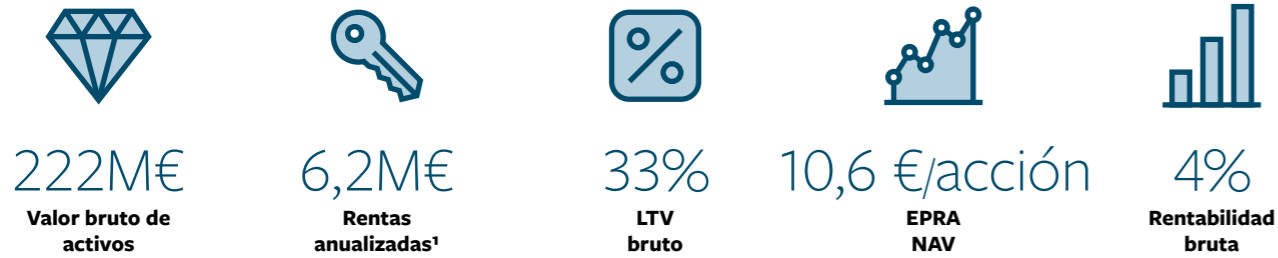
Investment Market: In contrast to the leasing market, investment volumes in the Spanish market reached a record €1.7bn with various international funds completing large volume transactions. One of the highlights of the year was the sale of the portfolio originally assembled by Axiare. The transaction 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.

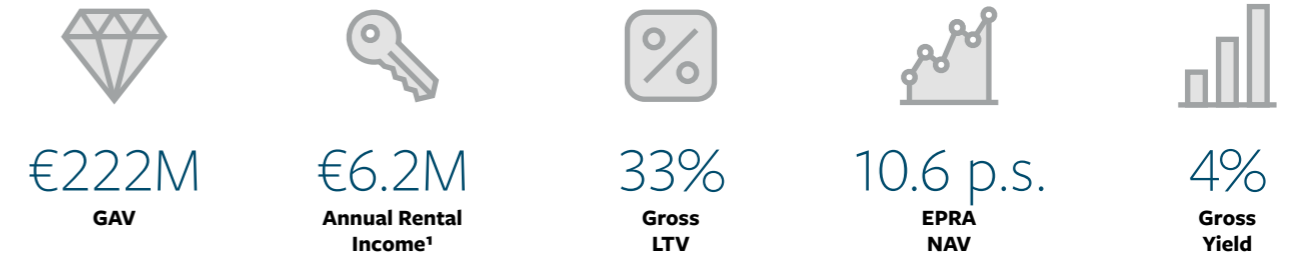
PRINCIPALES INDICADORES

KEY PERFORMANCE INDICATORS

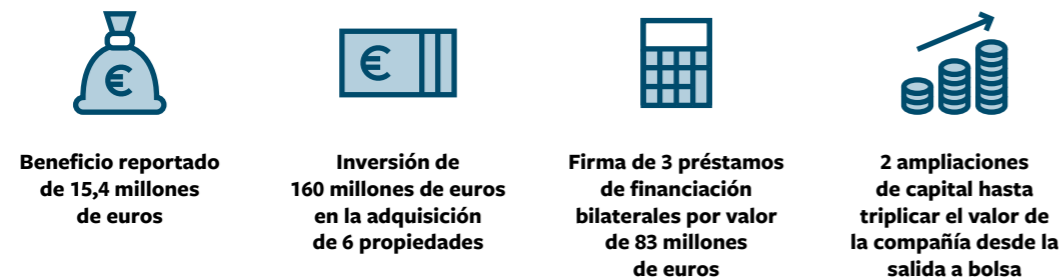
PRINCIPALES INDICADORES 2019



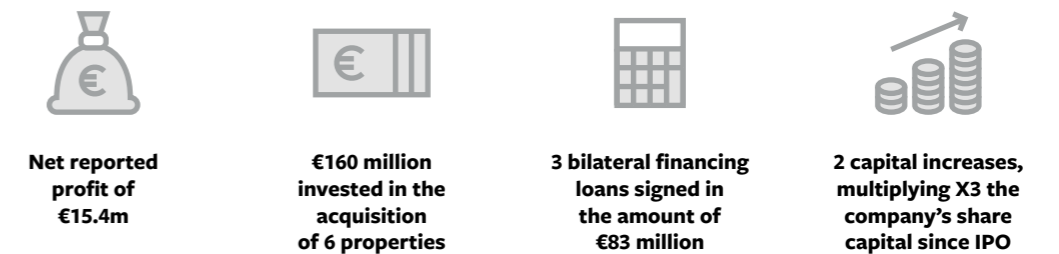
2019 KPIS



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
			Prepayables 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

CONTINUED OPERATIONS	Thousand €	
	FY 2019	FY 2018
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%



6 GOBIERNO CORPORATIVO CORPORATE GOVERNANCE

- 6.1.** Órganos de Gobierno
Governing bodies
- 6.2.** Buen Gobierno
Good governance
- 6.3.** Responsabilidad Social Corporativa
Corporate Social Responsibility
- 6.4.** Gestión de Riesgos
Risk management

ÓRGANOS DE GOBIERNO

Los órganos rectores de Árima Real Estate son la Junta General de Accionistas y el Consejo de Administración.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Es el órgano soberano de decisión de los propietarios de la Compañía y el órgano de más alto nivel para la toma de decisiones.

Entre sus competencias están, entre otras, las de nombrar a los consejeros, la aprobación de la política retributiva y la de distribución de dividendos.

Las JGA podrán ser Ordinarias o Extraordinarias. La primera se celebrará dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio, el resto de Juntas tendrán la consideración de Extraordinarias.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Árima Real Estate está supervisada por un Consejo de Administración con amplia mayoría de consejeros independientes que agrupan competencias en el sector inmobiliario, internacional, financiero y legal.

Sus miembros son elegidos por la JGA.

El Consejo de Administración es competente para adoptar los acuerdos sobre toda clase de asuntos que no estén atribuidos a la JGA, correspondiéndole los más altos poderes y facultades para gestionar, administrar y representar a la Sociedad.

Entre otros, establece un plan de ejecución de negocio, definiendo la estrategia de la Sociedad para la gestión de las propiedades mantenidas o adquiridas y, en todo caso, para cumplir con los requisitos necesarios para mantener su condición de SOCIMI. En el marco de este Plan de Ejecución de Negocio, el Consejo establece los principales objetivos económicos, ambientales y sociales cuyo cumplimiento ejecuta la Dirección de la Compañía.

Comisiones del Consejo de Administración

El Consejo de Administración cuenta con dos comisiones con carácter permanente e interno: un Comité de Auditoría y Control y una Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Tienen como función esencial el apoyo al Consejo de Administración en sus cometidos de supervisión y control de la gestión ordinaria de la Sociedad, teniendo a este respecto las facultades de información y asesoramiento.

Sus miembros serán designados por el Consejo de Administración ante el que responderán respecto del ejercicio de sus funciones.

COMITÉ DE AUDITORÍA Y CONTROL

Este Comité tiene como función primordial la de servir de apoyo al Consejo de Administración en sus cometidos de vigilancia, mediante la revisión periódica del proceso de elaboración de la información económico-financiera, de sus controles internos y de la independencia del auditor externo.

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Esta Comisión centrará sus funciones en el apoyo y auxilio al Consejo de Administración en relación esencialmente con las propuestas de nombramiento, reelección, ratificación y cese de consejeros, el establecimiento y control de la política de retribución a los consejeros y Directivos de la Sociedad, el control en el cumplimiento de sus deberes por los consejeros, y la supervisión del cumplimiento de los Códigos Internos de Conducta y las reglas de Gobierno Corporativo.



Nuestro Gobierno Corporativo se fundamenta en los principios más exigentes de responsabilidad, transparencia y equidad, desarrollados por un Consejo de Administración altamente cualificado e independiente

GOVERNING BODIES

Árima's governing bodies are the General Shareholders' meeting and the Board of Directors.

GENERAL SHAREHOLDERS' MEETING

This is Árima's highest-ranking decision-making body and is formed from the Company's owners and shareholders.

It has the power to appoint directors and approve remuneration policies and the distribution of dividends, among other duties.

General Shareholders' Meetings may be held in Ordinary or Extraordinary session. The Ordinary Meeting will be held within the first six months of each financial year, and all other meetings will be classed as Extraordinary.

BOARD OF DIRECTORS

Árima Real Estate is supervised by the Board of Directors, primarily comprised of independent directors with a proven track-record in the real estate, finance and legal sectors.

Its members are elected by the General Shareholders' Meeting

The Board of Directors has the power to adopt resolutions on all kinds of issues so long as they are not reserved for the General Shareholders' Meeting. It has executive powers to manage, administer and represent the Company.

Among other duties, it establishes a business plan, setting out the Company's strategy for the management of the properties it maintains or acquires and in all cases overseeing compliance with the requirements necessary for the company to maintain its status as a SOCIMI. Within the framework of this Company's strategy Business Plan, the Board establishes the main economic, environmental and social goals, and holds responsible for this fulfillment to the Management of the Company.

Committees of the Board of Directors

The Board of Directors has two permanent and internal committees: An Auditing and Monitoring Committee and an Appointments and Remunerations Committee.

Their main role is to support the Board of Directors in the supervisory and monitoring tasks required for the Company's day-to-day operation, and to this end they are afforded powers to inform and advise.

Their members are appointed by the Board of Directors, to which they report in the performance of their duties.

AUDIT AND MONITORING COMMITTEE

The Auditing and Monitoring Committee's main role will be to support the Board of Directors in their management tasks, via the regular review of the process of collating economic-financial information, on its internal monitoring practices and the independence of the external Auditor.

APPOINTMENTS AND REMUNERATION COMMITTEE

The main duty of the Appointments and Remunerations Committee is to provide support and assistance to the Board of Directors on the proposed appointment, re-election, approval and dismissal of board members, the setting up and overseeing of payment policy for board members and directors of the Company, the monitoring of directors' compliance with their duties, and overseeing compliance with the Internal Code of Conduct and Corporate Governance regulations.

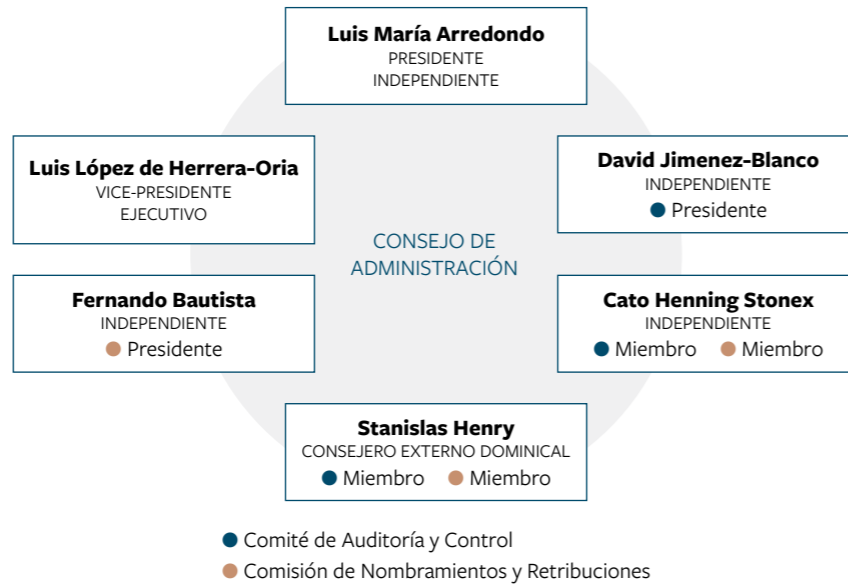


Our Corporate governance policy is based on the strictest principles of responsibility, transparency and equality, implemented by a Board of Directors that is both highly qualified and independent

Composición del Consejo de Administración de Árima

En la actualidad, el Consejo está formado por 6 consejeros, de los cuales 5 han sido nombrados como consejeros externos para garantizar la protección de los intereses del capital flotante (entre ellos el presidente), uno representa una parte significativa del capital y, por último, el vicepresidente en calidad de ejecutivo.

Los perfiles y trayectorias profesionales de los miembros del Consejo de Administración de la compañía reúnen las competencias y capacidades necesarias para el desempeño adecuado de las responsabilidades que tienen asignadas:



D. LUIS MARÍA ARREDONDO MALO

Consejero Independiente No Ejecutivo de la Compañía y Presidente del Consejo de Administración

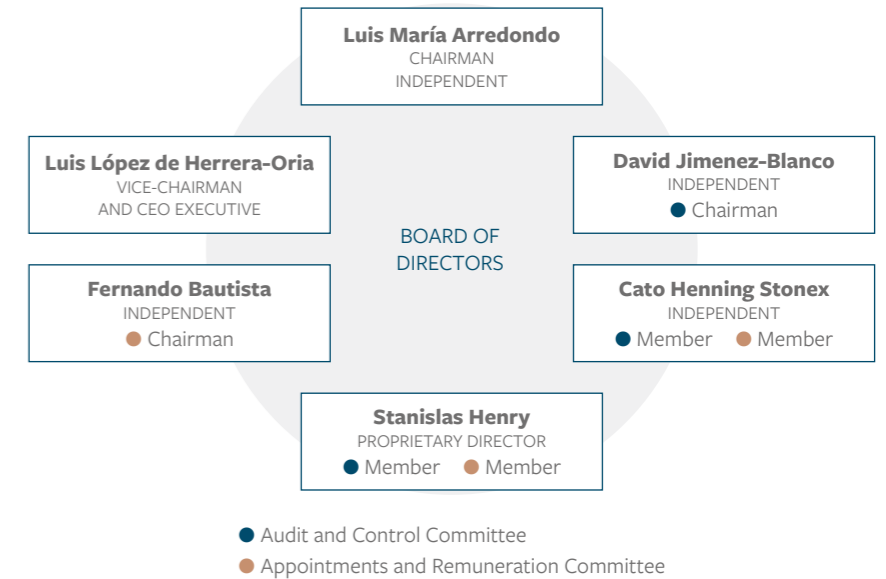
D. Luis María Arredondo Malo es ingeniero de Caminos, Canales y Puertos y posee la Medalla al mérito Profesional del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. Posee el título de Alta Dirección de Empresas P.A.D.E de la Escuela de Negocios IESE (Universidad de Navarra). Entre 1969 y 1975 trabajó en el Ministerio de Obras Públicas de España como ingeniero de proyectos. Entre 1975 y 1978 fue Director General de la empresa constructora S.A.C.R.A., dependiente del Grupo Belga C.F.E. En 1980 y hasta 1988 fue Director General de la Corporación Inmobiliaria Hispamer (CIH) y Director General de la Sociedad de Edificaciones de Madrid y Provincia, S.A. (EMPSA). En 1988 y hasta 1994 fue Consejero Delegado (CEO) de Inmobiliaria Zabálburu, S.A., una compañía que cotizaba en el mercado bursátil español. En ese período, la inmobiliaria se convirtió en una empresa con un crecimiento rápido y constante.

Entre 1994 y 2006 fue Consejero Delegado de Inmobiliaria Urbis, puesto que ocupó simultáneamente con el de Presidente durante 2006, una empresa que, en ese período, alcanzó un valor de mercado de 3.400 millones de euros. Entre 2006 y 2013, fue Presidente y Consejero Delegado de Santander Global Property, la compañía de activos del Banco Santander, con grandes proyectos internacionales en ciudades como Madrid, Sao Paulo, México DF, Monterrey, Miami y Berlín. Entre 2014 y 2018, fue Presidente del Consejo de Administración de Axiare Patrimonio, una de las mayores SOCIMI's cotizadas en el mercado bursátil español, recientemente adquirida por Inmobiliaria Colonial.

Composition of the Board of Directors

The Board of Directors is currently composed of six directors, 5 of whom have been appointed as external directors to ensure the protection of the interests of the company's floating capital (including the Chairman), one represents a significant part of the capital and, finally, the Vice-president as executive.

The profiles and professional experience of the members of the Board of Directors encompass all the skills and abilities required for the effective performance of the duties with which they have been entrusted:



MR. LUIS MARÍA ARREDONDO MALO

Non-Executive Independent Adviser to the Company and Chairman of the Board of Directors

Luis María Arredondo Malo is Civil Engineer and holds the Professional Merit Medal from the Chamber of Civil Engineers. He also holds a degree in Senior Business Management P.A.D.E from the IESE Business School (University of Navarra). Between 1969 and 1975 he worked in the Spanish Ministry of Public Works as a Project Engineer. He was, between 1975 and 1978, General Director of the construction company S.A.C.R.A., dependent on the Belgian Group C.F.E. In 1980 and until 1988 he was General Director of the Real Estate Corporation Hispamer (CIH) and Managing Director of the Building Society of Madrid and Province, S.A., (EMPSA). In 1988 and until 1994 he was Chief Executive Officer (CEO) of Inmobiliaria Zabálburu, S.A., a company that had earlier been listed on the Spanish stock market. In that period, the society became a company with a fast and constant growth.

Between 1994 and 2006 he was CEO of Inmobiliaria Urbis position he held concurrently with that of President during 2006, a company that, in that period, reached a market value of 3,400 million euros. Between 2006 and 2013 he was President and CEO of Santander Global Property, the asset-holding company of Banco Santander, with large international projects in cities such as Madrid, Sao Paulo, Mexico D.F., Monterrey, Miami, and Berlin. Between 2014 and 2018 he was Chairman of the Board of Directors of Axiare Patrimonio, one of the largest listed SOCIMIs on the Spanish Stock Exchanges, recently acquired by Inmobiliaria Colonial.



D. STANISLAS HENRY
Consejero Externo Dominical

D. Stanislas Henry es consejero independiente no ejecutivo de la Compañía. Es ciudadano y residente francés, y posee un MBA de INSEAD (1996). Actualmente, es vicepresidente de Ivanhoé Cambridge Europe, donde dirige todas las alianzas estratégicas en Europa.

Inició su carrera en Corporate Finance en Paribas Group desde 1988 hasta 1995, ocupando cargos en sucursales de este grupo en París (Project and media financing), Londres (LBO financing) y Nueva York (European Corporate Desk). Después, trabajó cinco años en GE Capital y GE Real Estate en Londres y París en funciones de desarrollo empresarial, contribuyendo a la mayor presencia de GE en los mercados inmobiliarios europeos (en Francia, Reino Unido, España e Italia). Después de un año en las funciones de M&A y Tesorería de Allianz France (ex AGF), se unió a Credit Agricole Group donde dirigió las actividades de M&A en los sectores inmobiliarios desde 2002 hasta 2008 dentro de CA CIB. Se unió finalmente a Amundi Real Estate, la sucursal de Asset Management de Credit Agricole Group, donde creó el departamento de fondos institucionales inmobiliarios, desarrollando esta actividad hasta alcanzar 12Bn€ de AUM. Se incorporó a Ivanhoé Cambridge en mayo 2019.



D. FERNANDO BAUTISTA SAGÜÉS
Consejero Independiente y Presidente de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

D. Fernando Bautista Sagüés es Consejero independiente no ejecutivo de la Compañía. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Instituto Católico de Dirección de Empresas (ICADE) y es miembro del Colegio de Abogados de Madrid desde 1981. D. Fernando Bautista Sagüés fue nombrado socio del bufete de abogados J&A Garrigues en 1989 y, tras su fusión con Arthur Andersen, pasó a ser socio de Arthur Andersen Worldwide en 1996. Dos años más tarde, en 1998, D. Fernando Bautista Sagüés fue nombrado socio de Freshfields. Entre 2014 y 2018 fue Consejero independiente no ejecutivo de Axiare Patrimonio. Actualmente, el señor Fernando Bautista Sagüés asesora como abogado independiente en asuntos de derecho corporativo y financiero, es Director de Abante Asesores, S.A. y secretario de la Comisión de Desarrollo Sostenible de Iberdrola, S.A.

MR. STANISLAS HENRY
Dominical External Director

Mr. Stanislas Henry is a non-executive proprietary director of the Company. He is a French citizen and resident, holding an MBA from INSEAD (1996). He is presently Vice President Principal at Ivanhoé Cambridge Europe where he heads all Strategic Partnerships in Europe.

He started his career in Corporate Finance in the Paribas Group from 1988 to 1995, holding positions in subsidiaries of this group in Paris (Project and media financing), London (LBO financing) and New York (European desk). He then worked five years in GE Capital and GE Real Estate in London and Paris in Business Development functions, contributing to the growing presence of GE in the European Real Estate markets (in France, in the UK, in Spain and in Italy). After one year in the M&A and Treasury functions of Allianz France (ex AGF), he joined Credit Agricole Group where he headed the M&A activities in the real estate sectors from 2002 until 2008 within CA CIB. He finally joined Amundi Real Estate, the Asset Management subsidiary of Credit Agricole Group, where he created the department of Institutional Real Estate funds, developing this activity until it reached €12 billion of assets under management. He is with Ivanhoé Cambridge since May 2019.

MR. FERNANDO BAUTISTA SAGÜÉS
Independent Director and Chairman of the Audit and Control Committee

Mr. Fernando Bautista Sagüés is a non-executive independent director of the Company. He holds a Law Degree from the Universidad de Deusto and a graduate degree in Economic and Business Sciences from the Instituto Católico de Dirección de Empresas (ICADE) and is a member of the Madrid Bar Association since 1981. Mr. Fernando Bautista Sagüés became a partner of the law firm J & A Garrigues in 1989 and, after its merger with Arthur Andersen, he became a partner of Arthur Andersen Worldwide in 1996. Two years later, in 1998, Mr. Fernando Bautista Sagüés was appointed partner of Freshfields. Between 2014 and in 2018 he was non-executive independent director of Axiare. Currently Mr. Fernando Bautista Sagüés advises as an independent lawyer on matters regarding corporate and finance law, is director of Abante Asesores, S.A. and is the secretary of the Sustainable Development Committee of the Board of Directors of Iberdrola, S.A.



D. DAVID JIMÉNEZ-BLANCO CARRILLO DE ALBORNOZ
Consejero Independiente y Presidente del Comité de Auditoría y Control

D. David Jiménez-Blanco Carrillo de Albornoz es Consejero independiente no ejecutivo de la Compañía. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF. El señor Jiménez-Blanco trabajó en Goldman Sachs International entre 1995 y 2006, siendo responsable del Grupo de Clientes Industriales Europeos y de los equipos de banca de inversión en España y Portugal.

Entre 2006 y 2009, el señor Jiménez-Blanco fue Presidente de Merrill Lynch Capital Markets España, S.A, Sociedad de Valores, en su papel de Jefe de Banca de Inversión y Mercados Globales en España y Portugal, y miembro del Comité Operativo de Banca de Inversión de EMEA. Entre 2010 y 2013, fue socio de BK Partners, una empresa de gestión centrada principalmente en la inversión directa en México, y entre 2013 y 2016 fue Director Financiero de World Duty Free Group SpA, una compañía que cotiza en Milán. Entre 2014 y 2018 fue Consejero independiente no ejecutivo de Axiare Patrimonio. Actualmente, el señor Jiménez-Blanco es Director de Reestructuración en Abengoa, S.A., es Consejero coordinador con condición de independiente de Bolsas y Mercados Españoles, S.A. y Presidente de Gawa Capital Partners, S.L.



D. CATO HENNING STONEX
Consejero Independiente

D. Cato Henning Stonex es Consejero independiente no ejecutivo de la Compañía. Es titular de un BSC (Econ) de la London School of Economics and Political Science. De 2006 a 2016 fue gobernador y en 2016 fue nombrado gobernador emérito. D. Cato Henning Stonex es director de LSE Ideas (think tank) y es miembro del Comité de Inversiones. D. Cato Henning Stonex se unió a Morgan Grenfell & Co en 1986, donde se convirtió en un operador de bonos gubernamentales europeos. En 1989, se unió a J. Rothschild Administration como administrador de fondos. En 1996 fue socio fundador de Taube Hodson Stonex. En 2016, Taube Hodson Stonex se fusionó con Global Asset Management. En 2017, D. Cato Henning Stonex fundó Partners Investment Company. Fue Consejero no ejecutivo independiente de Axiare Patrimonio desde 2017 hasta 2018.

MR. DAVID JIMÉNEZ-BLANCO CARRILLO DE ALBORNOZ
Independent Director and Chairman of the Appointments and Remuneration Committee

Mr. David Jiménez-Blanco Carrillo de Albornoz is a non-executive independent director of the Company. He holds a degree in Economic and Business Sciences from CUNEF. Mr. Jiménez-Blanco worked at Goldman Sachs International between 1995 and 2006, being responsible for the European Industrial Clients Group and the investment banking teams in Spain and Portugal.

Between 2006 and 2009 Mr. Jiménez-Blanco was the President of Merrill Lynch Capital Markets España, S.A., Sociedad de Valores, in his role as Head of Investment Banking and Global Markets in Spain and Portugal and member of the EMEA Investment Banking Operating Committee. Between 2010 and 2013 he was a partner at BK Partners, a management firm mainly focused in direct investment in Mexico, and between 2013 and 2016 he was Group Chief Financial Officer of World Duty Free SpA, a company listed in Milan. Between 2014 and 2018 he was non-executive independent director of Axiare. Currently, Mr. Jiménez-Blanco is Chief Restructuring Officer at Abengoa, S.A., and a non-executive director and Lead Independent Director at Bolsas y Mercados Españoles, S.A.

MR. CATO HENNING STONEX
Independent Director

Mr. Cato Henning Stonex is a non-executive independent director of the Company. He holds a BSC (Econ) from the London School of Economics and Political Science. From 2006 to 2016 he served as a governor and in 2016 was appointed as an Emeritus Governor. Cato Henning Stonex is a director of LSE Ideas (a think tank) and is a member of the Endowment Investment Committee. Mr. Cato Henning Stonex joined Morgan Grenfell & Co in 1986 where he became a European Government Bond trader. In 1989, he joined J.Rothschild Administration as a fund manager. In 1996 he was a founding partner of Taube Hodson Stonex. In 2016 Taube Hodson Stonex was merged with Global Asset Management. In 2017 Cato Henning Stonex founded Partners' Investment Company. He served as an independent non-executive director of Axiare from 2017 to 2018.

BUEN GOBIERNO

Ética y transparencia como generadores de confianza

El Consejo de Administración de Árima Real Estate está plenamente comprometido con la implantación y mejora del buen gobierno corporativo dentro de la organización. La adopción de las mejores prácticas y recomendaciones, y el seguimiento permanente de su aplicación efectiva son responsabilidades prioritarias para nuestro Consejo y sus Comisiones.

Creemos firmemente que el avance en materia de buen gobierno corporativo es un objetivo clave para fortalecer los vínculos entre la empresa y sus accionistas, a través del diálogo y el compromiso permanentes, en beneficio de todos.

En Árima Real Estate, las prácticas de buen gobierno están orientadas a la creación de valor económico, medioambiental y social en el largo plazo. El objetivo es salvaguardar el interés de los accionistas, maximizando el impacto positivo sobre el conjunto de la Sociedad.

La gestión eficiente de los órganos de gobierno se apoya en estándares externos e internos, que ayudan a generar confianza entre los inversores de la Sociedad.

Nuestro marco de integridad y buen gobierno está constituido por el Código de Conducta, Reglamento Interno de Conducta y otras políticas corporativas.

Trabajamos de forma progresiva para implantar medidas de mejora del Buen Gobierno de la Compañía.

El Consejo de Administración de la Sociedad ha aprobado la estructura de buen gobierno y cumplimiento de la misma y varios reglamentos internos que regirán el funcionamiento de la indicada estructura.

De esta forma, se han aprobado el código de Conducta, que tiene como fin establecer los principios y normas básicas que regularán el

comportamiento de todos aquéllos que actúen en nombre de la Sociedad y sus filiales; y el Reglamento Interno de Conducta. Este reglamento tiene por objeto regular las normas de conducta a observar por la Sociedad, sus órganos de administración, directivos, empleados y asesores en sus actuaciones relacionadas con el mercado de valores. También se ha nombrado a un responsable de cumplimiento, así como diversos documentos entre los que se encuentran la política de contratación de proveedores y la política de selección de consejeros.

Estas políticas y documentos han sido subidos en su mayoría a la página web de Árima, con el objetivo de dar cumplimiento a las recomendaciones sobre disponibilidad de información corporativa a través de la web.

Adicionalmente, está en proceso de definición el Sistema Disciplinario, que tiene por objeto sancionar la violación de los procedimientos y normativas internas implantadas en la Sociedad para la prevención y detección de delitos.

Por otro lado, el Consejo de Administración de la Sociedad también ha aprobado la creación del Comité de Ética, que tendrá por objeto, entre otros, velar por el cumplimiento de las normativas contenidas en los textos anteriormente referidos.

Las siguientes políticas también han sido aprobadas por el Consejo de Administración:

- Política de selección de Consejeros.
- Política de Responsabilidad Social Corporativa.
- Política de Comunicación y contactos con accionistas, inversores institucionales y asesores de voto.

Todas estas herramientas implantadas por Árima Real Estate han de combatir, entre otros, el fraude y la corrupción. Durante el ejercicio 2019, no se han recibido, a través de ninguno de estos elementos de control desarrollados por la compañía, ningún caso denunciado.

GOOD GOVERNANCE

Ethics and transparency as generators of trust

The Board of Directors of Árima Real Estate is fully committed to implementing and improving good corporate governance within the organisation. Adopting best practices and recommendations and permanently monitoring their effective application are priority responsibilities for our Board and its Committees.

We firmly believe that progress in the field of good corporate governance is a key objective for strengthening the ties between the company and its shareholders, through dialogue and permanent commitment for the benefit of all.

In Árima good governance practices are geared towards the creation of economic, environmental and social value in the long term. The objective is to safeguard the shareholders' interests, maximising the positive impact on the Company as a whole.

The efficient management of the governance bodies is based on external and internal standards which help to generate trust between investors and the Company.

Our framework of integrity and good governance is constituted by the Code of Conduct, the Internal Rules of Conduct and other corporate policies.

We are working to gradually implement measures for improving the Company's Good Governance.

The Board of Directors approved the Company's new good governance and compliance structure and several internal regulations which will govern the functioning of this structure.

In this manner, the Code of Conduct, which aims to establish the basic principles and rules that will regulate the behaviour of all those acting on

behalf of the Company and its subsidiaries, and the Internal Regulations of Conduct, have been adopted. The purpose of all this is to regulate the rules of conduct to be observed by the Company, its management bodies, directors, employees and advisors in its activities related to the stock market. A compliance officer has also been appointed, as well as various documents including the supplier selection policy and a policy for selecting candidates for membership of the Board.

These policies and documents have been mostly uploaded to the website of Árima, with the aim of complying with the recommendations on the availability of corporate information through the web.

In addition, the Disciplinary System, which is currently being defined, aims to sanction the violation of the internal procedures and regulations implemented in the Company for the prevention and detection of offences.

Apart from this, the Company's Board of Directors also approved the creation of the Ethics Committee whose purpose, among others, will be to monitor compliance with the rules contained in the aforementioned texts.

The following policies have also been approved by the Board of Directors:

- Policy for selecting candidates for membership of the Board
- Corporate Social Responsibility Policy.
- Policy for communication and contact with shareholders, institutional investors and proxy advisors.
- All these tools implemented by Árima Real Estate are aimed to combat fraud and corruption. During 2019, no cases of fraud or corruption were received through any of these main elements of control developed by the Company.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Árima basa su gestión en una actuación responsable y eficiente, con una orientación al desarrollo socioeconómico de las personas y del territorio donde actúa.

Consideramos especialmente relevante que nuestra política de Responsabilidad Social Corporativa se sostenga sobre los siguientes principios:

1. La creación de relaciones responsables con nuestros grupos de interés, basadas en principios de integridad y equidad, y
2. la construcción de una cartera inmobiliaria sostenible, con el objetivo de crear espacios sanos para gente sana.

Dentro de los grupos de interés, destacamos principalmente cuatro pilares:

- Los inversores y accionistas interesados en nuestra compañía.
- Los socios colaboradores con los que trabajamos en nuestra compañía.
- Nuestros empleados, fundamentales en el desarrollo de nuestra cultura empresarial.
- La comunidad que nos rodea y donde ejercemos nuestra actividad.

Inversores

Árima Real Estate cuenta con una política de comunicación y contactos con accionistas, inversores institucionales y asesores de voto. Esta política, es plenamente respetuosa con las normas contra el abuso de mercado y otorga un trato semejante a los accionistas que componen nuestro accionariado.

Los principios generales de la misma son la transparencia, la igualdad de trato y no discriminación, la información continua, la afinidad con el interés social y el cumplimiento de la Ley y de la normativa interna de la Compañía. Los canales de información, comunicación y contactos que establece Árima Real Estate serán principalmente: la página web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores; la página web corporativa de la Sociedad (www.arimainmo.com); las conferencias, *roadshows*, el servicio de atención al accionista y reuniones; la Junta General de Accionistas y las Relaciones con inversores y accionistas.

Socios colaboradores

Tenemos un enfoque responsable a la hora de elegir a nuestros socios de referencia. Es nuestro deseo establecer relaciones a largo plazo beneficiosas para todos, con una repercusión positiva en el mercado laboral y en la sociedad en general. Trabajamos con proveedores de reconocido

prestigio que participan de nuestra forma de entender el negocio, con principios sólidos de integridad y transparencia.

Asimismo, consideramos a nuestros inquilinos como parte fundamental de nuestra actividad y, es nuestro deseo crear relaciones basadas en la honestidad y la colaboración mutua. Nuestra estrategia de desarrollo de la cartera inmobiliaria de forma sostenible, desarrollando espacios de trabajo que facilitan la actividad empresarial de nuestros clientes, es parte fundamental de este enfoque.

Empleados

Buscamos maneras innovadoras para ayudar a nuestros empleados a trabajar de una forma más sostenible, que disminuya el consumo de energía, papel y agua en nuestras oficinas.

Árima Real Estate se esfuerza por ofrecer a sus empleados un ambiente de trabajo basado en una serie de principios fundamentales: una empresa regida por valores muy sólidos, un alto nivel de profesionalidad, oportunidades de desarrollo profesional, y la conciliación entre la vida personal y laboral.

Consideramos la formación de nuestros empleados una manera de enriquecer tanto sus propios perfiles como el de la compañía.

Adicionalmente, consideramos que una composición equilibrada de nuestra plantilla favorece el crecimiento profesional y el desarrollo de la misma.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Árima bases its management on responsible and efficient behaviour, focused on the socioeconomic impact on the people and the territory where it operates.

We find it particularly important that our Corporate Social Responsibility policy is based on the following principles:

1. The creation of responsible relationships with our stakeholders, based on integrity and fairness,
2. Building up a responsible green portfolio, with the aim of creating healthy spaces for healthy people.

Within the interest groups, we highlight mainly four mainstays:

- Investors and shareholders interested in our company.
- Stakeholders with whom we work.
- Our employees, the cornerstone for the development of our business culture.
- The community that surrounds us and the places where we do business.

Investors

Árima Real Estate has a contact and communication policy with shareholders, institutional investors and voting advisors. This policy is fully compliant with laws preventing market abuse and treating every shareholder equally. Its general principles are transparency, equal treatment and no discrimination, ongoing information, affinity with social interest and compliance with the law and the company's internal rules. The main sources of information and communication established will be: Spanish Market regulator (CNMV); the corporate website of the Society (www.arimainmo.com); conferences, roadshows, shareholder service and meetings; the General Shareholder's meeting and investors relations.

Stakeholders

We have a responsible approach when choosing our stakeholders. Our intention is to establish mutually beneficial long-term relationships, with a positive impact in the labor market and society. We work with renowned suppliers that share our understanding of business, with solid principles of integrity and transparency.

We also consider our tenants as a fundamental part of our business, it is our desire to create relationships with them based on honesty and mutual collaboration. Our strategy of evolving the portfolio in a sustainable way, building working spaces that make the business activity of our tenants easier, is a key part of this approach.

Employees

We look at innovative ways to help our staff work more sustainably and how we reduce energy, paper and water consumption in our own offices. Árima Real Estate strives to offer its employees a working environment based on a number of key principles: a strong values-driven organization, a high level of professionalism, possibilities for professional development and with a balance between work and personal life.

We consider the training of our employees a way to enrich both their own profiles and that the company as well. Furthermore, we consider continuous learning of our staff a path for professional and personal growth.

Cartera sostenible

La estrategia de sostenibilidad de Árima Real Estate se basa en mejorar la calidad de sus activos y crear espacios atractivos y saludables, es decir, espacios productivos que reduzcan el absentismo y la rotación de empleados y garanticen la retención del talento.

Entendemos nuestro negocio como un compromiso de responsabilidad corporativa, basado en la cercanía con nuestros inquilinos. Este compromiso nos permite trabajar conjuntamente para asegurar un respeto al medio ambiente y a su vez reducir costes. Tratamos de reducir al mínimo el riesgo inherente a los activos inmobiliarios, aspirando al reconocimiento internacional con el fin de reducir el impacto medioambiental de nuestros activos y realizar un seguimiento continuo de nuestros avances.

Al no existir una definición única de sostenibilidad, utilizamos normas de clasificación con respecto a los siguientes aspectos: ubicación, materiales, uso de transporte público o alternativo, uso eficiente del agua y la energía y, especialmente, calidad del espacio interior.

Todas estas categorías son cuantificables y fácilmente reconocibles, tanto por los arrendatarios que requieren espacios de calidad, como por aquellos propietarios interesados en atraer a ese tipo de arrendatario. También tenemos en cuenta el ahorro potencial en gastos por suministros y servicios.

Como criterio aplicable a espacios para oficinas, utilizaremos fundamentalmente la norma LEED. En el caso de los espacios con fines logísticos y las medianas, alternaremos las normas LEED y BREEAM.

En función del estado del activo —en proceso de reacondicionamiento o en funcionamiento—, aplicaremos las distintas aplicaciones de la certificación. LEED es un sistema en constante evolución y, por ello, Árima Real Estate trabaja junto con LEED para adaptarse a dichos requisitos según evolucionen. El objetivo de Árima Real Estate es certificar en torno al 80% de su cartera de oficinas con LEED/BREEAM en 2021.

Por otro lado, la Compañía demuestra su compromiso con la excelencia, la transparencia y la integridad profesional, entre otras cosas, del siguiente modo:

- Árima es miembro de EPRA desde su salida a Bolsa a finales de 2018.
- Árima es la única compañía patrimonialista de España certificada por la *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS) con aproximadamente un 80% de su equipo directivo perteneciente a dicha institución.
- Árima está en proceso de análisis, tan solo un año después de su creación, de la certificación GRESB (*Global Real Estate Sustainability Benchmark*).



Responsible green portfolio

The sustainability strategy of Árima Real Estate is based on improving the quality of space in its assets and creating attractive and healthy spaces, productive spaces that reduce absenteeism, increase employee turnover and ensure talent retention.

We understand our business as a commitment of corporate responsibility that is based on working closely with our tenants. This allows us to ensure respect for the environment and service charge savings. We strive to minimize the risk inherent in real estate assets, by seeking international recognition in order to reduce the environmental footprint of the assets under management and monitor our progress on an ongoing basis.

Since there is no single definition of sustainability, we use internationally-recognised certification standards that prioritise: location, building materials, use of public or alternative transport, efficient use of water and energy and especially the quality of interior space.

All these categories are quantifiable and easily recognizable, both by tenants who require quality space, and landlords keen to attract that kind of tenant. We are also aware of the potential savings to be made on service charge expenses. As criteria for office space, we will mainly use the LEED standard. For logistics space, we will alternate between LEED and BREEAM certifications.

In addition, the company shows its commitment to excellence, transparency and professional integrity by:

- Being a member of EPRA since its stock market launch at the end of 2018.
- Being the only property company in Spain certified by the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) with approximately 80% of the management team being members.
- Considering GRESB (*Global Real Estate Sustainability Benchmark*) certification only one year after its creation.



Covid-19

Desde Árima hemos querido apoyar a diversas organizaciones en su lucha contra los estragos que el Covid-19 está dejando a su paso.

Con este gesto, pretendemos poner de manifiesto nuestro reconocimiento a la importante labor que realizan y nuestro compromiso, en un momento tan complicado como este, con las personas y nuestro entorno.

Son muchas las instituciones que están haciendo grandes esfuerzos para paliar los efectos negativos de esta enfermedad. Desde Árima, hemos colaborado con aquellas con las que tenemos una mayor cercanía, pudiendo involucrarnos más activamente en la labor que desarrollan.

En total, Árima ha donado fondos por valor de 315.000 euros. El 61% de dicha cantidad proviene de los Consejeros y del Equipo Directivo de la Compañía.

Nuestro enfoque se ha realizado en una doble vertiente:

→ Por un lado, hemos apoyado en la lucha contra la pandemia cubriendo un amplio rango de actuación. Entre otros, hemos colaborado con:

- > tareas de desinfección a través de máquinas especializadas,
- > actuaciones de detección con tests,
- > funciones de prevención del contagio con viseras impresas en 3D para residencias y servicios esenciales, y
- > acciones de protección frente al virus con materiales específicos como batas, mascarillas, escobillones, atomizadores y otros.

→ Por otro lado, hemos apoyado a organizaciones que se han volcado en la prestación de servicios de apoyo social para paliar las terribles consecuencias de la pandemia:

- > facilitando almuerzos diarios a las familias más necesitadas y con situaciones precarias.
- > apoyando especialmente a instituciones que cuidan de ancianos en situaciones de vulnerabilidad más aún acentuada en esta coyuntura.

Covid-19

From Árima we have wanted to support various organizations in their fight against the ravages that the Covid-19 is leaving in its wake.

With this gesture, we aim to highlight our appreciation for the important work they do and our commitment, at such a complicated time, to people and our environment.

Many institutions are making great efforts to alleviate the negative effects of this disease. We have decided to collaborate with those with which we have a greater closeness, being able to become more active in the work they develop.

In total, Árima has donated funds worth 315,000 euros. 61% of this amount comes from the Directors and the Company's Management Team.

Our approach has been done on a double side:

→ On the one hand, we have supported in the fight against the pandemic covering a wide range of action. Among others, we have collaborated with:

- > disinfection using specialized machines,
- > Test detection proceedings,
- > disease infection prevention with 3D printed visors for elderly homes and essential services, and
- > providing protection against the virus with specific materials such as gowns, masks, brushes, atomizers and others.

→ On the other hand, we have supported organisations that have focused on the provision of social support services to alleviate the terrible consequences of the pandemic:

- > providing daily meals to families most in need and with precarious situations.
- > especially supporting institutions that care for the elderly in situations of vulnerability further aggravated by this crisis.

La política y estrategia de la gestión de riesgos es responsabilidad del Consejo de Administración, que se apoya en la Comisión de Auditoría para su definición e implantación.

La Compañía, dentro del área de Cumplimiento, tiene por objeto definir la política de gestión de riesgos, definir la estructura y los objetivos de la función de gestión de riesgos dentro de la Sociedad, establecer las bases de funcionamiento para optimizar la gestión de riesgos —tanto en el plano interno de la función como en el plano global de toda la Sociedad— y describir de forma detallada los procesos de trabajo, identificando las personas clave en la organización y el modelo de “reporting” más adecuado.

Una gestión adecuada de los riesgos es fundamental para la consecución de los objetivos de Árima Real Estate. El sistema de gestión del riesgo creado tiene en cuenta tanto las características propias de la Compañía como aquéllas específicas de los entornos en los que desarrolla sus actividades a nivel económico, geográfico y regulatorio.

Todos los miembros de la organización son partícipes y responsables de asegurar el éxito del sistema de gestión de riesgos.

El sistema de control se desarrolla en varias fases: primero se identifican los riesgos de negocio, así como su probabilidad de ocurrencia, posteriormente se analizan los riesgos en los distintos procesos de la Compañía y, por último, se implantan las políticas de control.

En el ejercicio de la actividad, Árima Real Estate se puede encontrar con diferentes tipos de riesgo. A continuación, se presenta un esquema, no excluyente, de los principales riesgos, todos ellos cubiertos por los sistemas de control de riesgos:

Riesgo de tipo de interés

El riesgo de tipo de interés de Árima Real Estate surge de la deuda financiera. Los préstamos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés de los flujos de efectivo. Los préstamos del Grupo se denominan en euros.

El Grupo analiza la exposición al tipo de interés de manera dinámica. Se simulan varios escenarios teniendo en cuenta las alternativas de financiación y de cobertura. Basándose en esos escenarios, el Grupo calcula el impacto en el resultado para un cambio determinado en el tipo de interés (los escenarios se usan sólo para pasivos que representen las posiciones más significativas sujetas a tipo de interés). Estos análisis tienen en cuenta:

Entorno económico en el que desarrolla su actividad: diseño de diferentes escenarios económicos modificando las variables clave que pueden afectar al grupo (tipos de interés, precio de las acciones, porcentaje de ocupación de las inversiones inmobiliarias, etc.). Identificación de aquellas variables interdependientes y su nivel de vinculación.

Marco temporal en el que se está haciendo la evaluación: se tendrá en cuenta el horizonte temporal del análisis y sus posibles desviaciones.

En función de los distintos escenarios, el Grupo gestiona su riesgo de tipo de interés sobre los flujos de efectivo utilizando permutas de tipo de interés de fijo a variable. Estas permutas de tipo de interés tienen el efecto económico de convertir los préstamos a tipos de interés variable en préstamos a tipos de interés fijo. Generalmente, el Grupo obtiene recursos ajenos a largo plazo con interés variable y los permuta por un interés fijo más bajo que los que estarían disponibles si el Grupo hubiese obtenido los recursos ajenos directamente a tipos de interés fijos. Bajo las permutas de tipo de interés, el Grupo se compromete con terceros a intercambiar, con cierta periodicidad, la diferencia entre los intereses fijos y los intereses variables calculada en función de los principales notacionales contratados.

The Board of Directors is responsible for risk management policy and strategy, and the Auditing and Control Committee assists in its definition and implementation.

The Company, within the Compliance area, aims to define the risk management policy, define the structure and objectives of the risk management function within the Company, establish the operating bases to optimize risk management —both at the internal level of the performance and at the global level of the whole Society— and to describe in detail the work processes, identifying the key roles in the organization and the most appropriate reporting template.

Proper risk management is essential for the achievement of Árima Real Estate's goals. The system created takes into consideration both the specific characteristics of the Company and those of the environment concerned in which it carries out its activities at the economic, geographical and regulatory levels.

All members of the organization are involved and responsible for ensuring the success of the risk management system.

The control system is developed in several stages: firstly we identify our business' risks, as well as their probability of occurrence, then we determine how these may impact our Company's different procedures and, finally, the control policies are implemented.

During the course of its business, Árima may encounter different kinds of risk. The following is a list of some of the main kinds of risk that may be encountered, all of which are covered by the risk monitoring system:

Interest rate risk

Árima's interest rate risk arises from financial debt. Borrowings issued at floating rates expose the Group to the cash flow interest rate risk. The Group's borrowings at variable interest rates are denominated in euro.

The Group analyses its exposure to interest rate risk dynamically. Several scenarios are generated taking into account the financing and hedging possibilities. Based on those scenarios, the Group estimates the impact of a certain interest rate change in the result (scenarios are only used for liabilities representing the most significant positions which are subject to an interest rate). These analyses take into account the following:

Economic environment in which it conducts business: Design of different economic scenarios modifying key variables that may impact the group (interest rates, share price, percentage of ownership of property investments, etc.) Identification of interdependent variables and level of connection.

Timing framework in which the evaluation is being done: The analysis time frame and its possible diversions will be taken into account.

On the basis of the different scenarios, the Group manages the cash flow interest rate risk through variable to fixed — interest rate swaps. These interest rate swaps have the economic effect of converting variable interest borrowings to fixed interest borrowings. Generally, the Group obtains long-term borrowings at variable interest rates and swaps them for borrowings at fixed interest rates lower than those which would be available if the Group obtained borrowings directly at fixed interest rates. Under interest rate swaps, the Group undertakes with third parties to exchange on a regular basis the difference between fixed and variable interest, calculated on the basis of the principal notional contracted.

Riesgo de crédito

El Grupo define la política de gestión y análisis del riesgo de crédito de sus clientes nuevos antes de proceder a ofrecerles los plazos y condiciones de pago habituales. El riesgo de crédito se origina, fundamentalmente, por los clientes por alquileres de las inversiones inmobiliarias, así como por los deudores varios.

El Grupo evalúa y establece la calidad crediticia que deben tener sus clientes, teniendo en cuenta su posición financiera, experiencia pasada y otros factores.

El Grupo considera que no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito, entendiéndose éste como el impacto que puede tener en la cuenta de resultados el fallido de las cuentas por cobrar.

Riesgo de liquidez

La previsión de flujos de efectivo se lleva a cabo por parte del Departamento Financiero del Grupo. Éste hace un seguimiento de las necesidades de liquidez del Grupo con el fin de asegurar que cuenta con suficiente efectivo para cumplir las necesidades operativas al tiempo que mantiene suficiente disponibilidad de liquidez en todo momento para que el Grupo no incumpla sus obligaciones financieras. Estas previsiones tienen en cuenta los planes de financiación de deuda del Grupo, el cumplimiento de ratios, el cumplimiento de los objetivos internos y, en caso de ser de aplicación, los requisitos regulatorios o legales.

Riesgo de mercado

La sociedad actúa en el mercado inmobiliario a través de la adquisición y el arrendamiento de inmuebles.

La exposición al riesgo viene determinada por las posibles desocupaciones de inmuebles o cuando haya expiración de contratos de alquiler que se produzcan renegociaciones a la baja. La Sociedad mitiga dicho riesgo con una adecuada gestión de los contratos y selección de inquilinos.

La existencia de preavisos en los contratos en caso del ejercicio de una opción de ruptura, permite a la compañía anticipar la desocupación y mitigarla abriendo un proceso de comercialización con tiempo suficiente.

Credit risk

The Group defines the policy for managing and analysing the credit risk of its new customers before offering them normal terms and conditions. Credit risk mainly arises from receivables from rents of our portfolio as well as sundry receivables.

The Group's credit risk establishes the credit quality the customers must have, bearing in mind their financial position, past experience and other factors.

The Group considers that it has no significant concentrations of credit risk, the possible impact on the income statement being understood as the default of receivables.

Liquidity risk

Cash flow predictions are carried out by the Group's Finance Department. It monitors the Group's liquidity needs forecasts in order to ensure that it has sufficient cash to meet its operational needs while maintaining sufficient liquidity available at all times to ensure that the Group complies with the pertinent financing limits and covenants. Those forecasts take into account the Group's financing plans, ratio compliance, compliance with internal objectives and, if applicable, regulatory or legal requirements.

Market risk

The company operates in the real estate market via the acquisition and leasing of properties.

Exposure to risk is determined by possible vacancies of properties or when rentals are renegotiated downwards upon the expiry of lease agreements. The Company mitigates this risk by means of appropriate management of contracts and selection of tenants.

The existence of advance notification enables the company to anticipate vacancy and mitigate it by commercializing in case of exercising the break options of the contract.

“ El Grupo considera que no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito, entendiéndose éste como el impacto que puede tener en la cuenta de resultados el fallido de las cuentas por cobrar ”

“ The Group considers that it has no significant concentrations of credit risk, the possible impact on the income statement being understood as the default of receivables ”

ÁRIMA

ÁRIMA

Árma Real Estate SOCIMI S.A.
Edificio Torre Serrano - Serrano, 47
28001 Madrid
www.arimainmo.com



EUROPEAN PUBLIC
REAL ESTATE ASSOCIATION