



# Ejercicio 2020

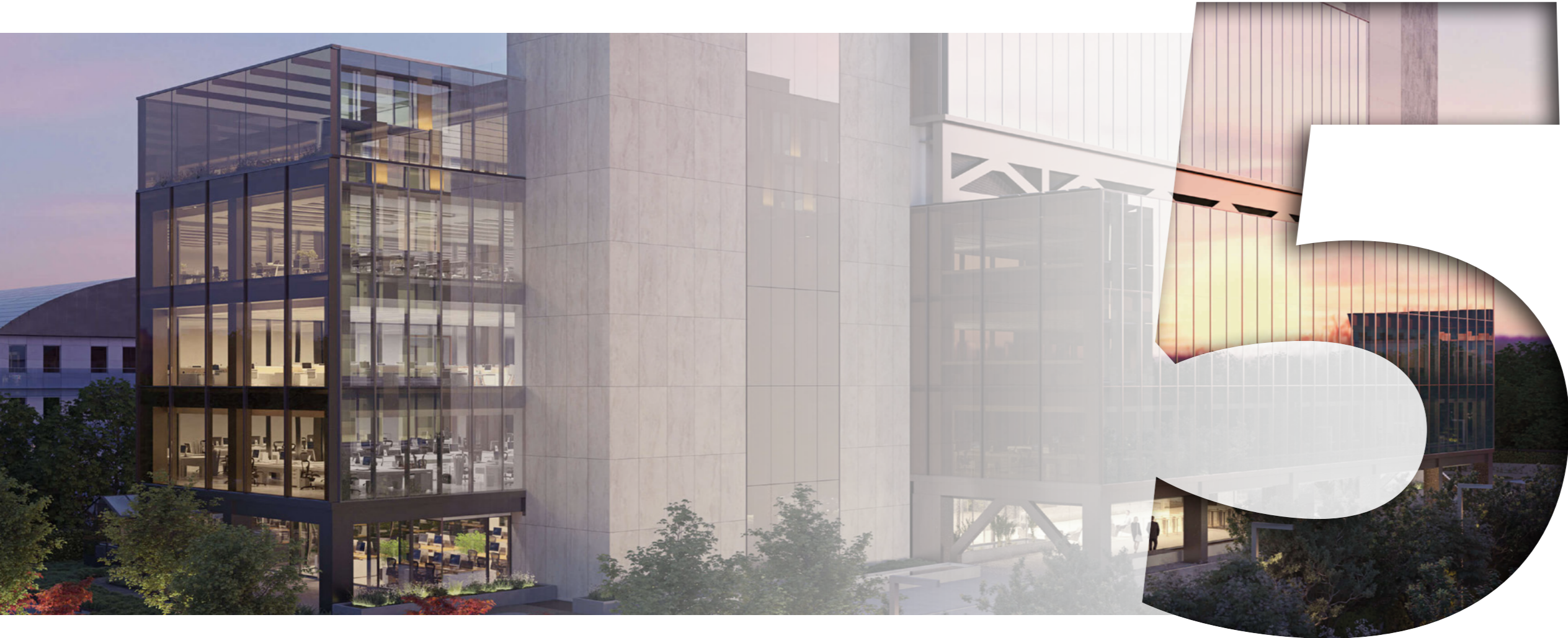
## 2020 Full year

Entorno  
Market climate

Principales Indicadores  
Key Indicators

Objetivos  
Financial targets

EPRA  
EPRA





## Entorno

Al igual que en todas las grandes economías, la actividad económica de España se contrajo significativamente en 2020 debido a los efectos de la pandemia de la COVID-19. Las restricciones a la movilidad en uno de los confinamientos más estrictos impuestos afectaron sobre todo a los sectores de la hostelería y el turismo, contribuyentes vitales para la economía española. La rápida intervención del Estado, con sistemas de regulación de empleo y las ayudas a las empresas, no pudieron evitar que el PIB cayera un 11% durante el año. El desempleo ha alcanzado el 16%, su nivel más alto desde hace cinco años. No obstante, a finales de año se empezaron a ver indicios de que algunas regiones como Madrid estaban creciendo más rápidamente que la media nacional (4,4% en el cuarto trimestre de 2020). Para alcanzar una recuperación de la economía los primeros pasos deben ser lograr el control de la pandemia y el despliegue de la vacuna. Además, España recibirá 140.000 millones de euros de fondos de la UE en transferencias y créditos para contribuir a su recuperación.



## Market climate

As in all major economies, Spain's economic activity contracted significantly in 2020 due to the effects of the COVID-19 pandemic. Restrictions on mobility in one of the strictest lockdowns imposed affected above all the hospitality and tourist sectors which are vital contributors to the Spanish economy. Quick state intervention with furlough schemes and help for businesses was unable to prevent GDP contracting some 11% during the year. Unemployment has reached 16%, its highest level for five years. However, there were also signs by year end that some regions including Madrid were growing more rapidly than the national average (4.4% in Q4 2020). In terms of recovery, the first steps entail control of the pandemic and the vaccine roll out. Spain is also in line to receive EUR 140 Bn of EU funds in transfers and credits to help with its recovery.



**Oficinas**

**EL MODELO DE TRABAJO HÍBRIDO**

El concepto de teletrabajo ha generado mucho debate. Al igual que con otras tendencias comentadas en este apartado, creemos que la pandemia no ha provocado un cambio, sino que simplemente ha acelerado el proceso.

En muchas empresas, ya existía la posibilidad de pasar cierto tiempo trabajando desde casa motivada por la optimización del espacio y la capacidad de los empleados para elegir. La pandemia simplemente ha hecho que esta opción esté disponible para un mayor número de trabajadores. Todavía es pronto para decidir cuál será la tendencia dominante a largo plazo.

El sector empresarial, la ubicación, las funciones individuales, la edad y las preferencias de los empleados son factores que influyen en esta toma de decisiones. Es probable que los empleados tengan más peso en esta decisión y que no sea una prerrogativa exclusiva del empresario.

Una mayor flexibilidad —actualmente definida como modelo de trabajo híbrido— se convertirá en una característica de la estrategia de muchos empresarios. Sin embargo, la importancia de la oficina como centro de la creatividad, el trabajo en equipo, el intercambio de información, la formación y la cultura de la empresa parece asegurada.

Dicho esto, muchas empresas tendrán que abordar primero sus propias circunstancias a medida que la situación se normalice y muchas utilizarán este momento para adoptar nuevas prácticas de trabajo. En el futuro, una mayor flexibilidad, las condiciones de trabajo, la salud, la seguridad y las implantaciones de los inquilinos serán factores claves. No cabe duda de que al final de este proceso la demanda de espacios de clase A de mayor calidad, que garanticen un entorno de trabajo óptimo se verá reforzada.

**MADRID: DESCENSO EN LA ABSORCIÓN, PERO SE MANTIENE EL FLUJO DE CAPITAL**

**Contratación**

En un año de restricciones sin precedentes, no es de extrañar que la absorción en Madrid haya disminuido. Las estrictas medidas de cuarentena hicieron que los empleados no esenciales tuvieran que trabajar desde casa. La incertidumbre económica llevó a los inquilinos a congelar sus necesidades futuras. El año terminó con un total de 355,000 m<sup>2</sup>, un 43% menos que en 2019. Sin embargo, según Savills Aguirre Newman, en las ciudades europeas en las que trabajan se produjo un descenso medio del 38% en las transacciones. Además, se situó un 29% por debajo de la media histórica de 500.000 m<sup>2</sup> de la ciudad. Los sectores más resistentes fueron la Administración (mayor transacción del año: 17,300 m<sup>2</sup>) y las compañías tecnológicas.

**Desocupación**

La desocupación aumentó en Madrid hasta el 9,3%, frente al 8,1% del año anterior. Este aumento se debe a la reducción de la absorción, tal y como se ha comentado anteriormente, y a la incorporación de varios nuevos desarrollos y rehabilitaciones al parque de oficinas.

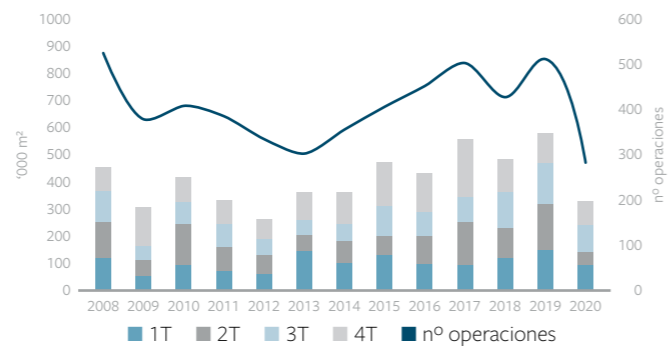
**Proyectos en curso**

A pesar de la pandemia, se prevé la entrega de unos 520.000 m<sup>2</sup> de reformas y nuevos desarrollos en los próximos dos años. De ellos, aproximadamente 360.000 m<sup>2</sup> son metros aún no comprometidos.

**Rentas**

Las rentas *prime* han retrocedido a lo largo del año hasta terminar en 35 €/m<sup>2</sup>/mes, frente a los 36 €/m<sup>2</sup>/mes de 2019. Los agentes informan de que los incentivos también están aumentando para atraer a los inquilinos. Los edificios de mejor calidad son más resilientes en términos de precios de alquiler.

**▼ Contrataciones Madrid**



Fuente: JLL

**Offices**

**A WORD ON HYBRID WORKING**

Much has been discussed on working remotely. As with other tendencies discussed in this section, we consider that the pandemic has accelerated a change rather than caused it.

In many companies, the ability to spend a certain time working from home already existed. In addition to employee optionality, optimisation of space was often a motive. However, the pandemic has given rise to a large scale experiment on its pros and cons across a very wide cross section of the workforce. We consider that the jury is still out on its long term effects.

Business sector, location, individual roles, employee age and preferences are all factors that feed into this scenario. It is likely that employees will have a greater say in this decision, instead of it being the sole prerogative of the employer.

Greater flexibility – currently defined as hybrid working - will become a feature of many office employers’ strategy. However, the importance of the office as the focus for creativity, team working, information sharing, training and company culture seems assured.

This said, many companies will first need to address their own circumstances as the situation normalises. Many may use this moment as a catalyst to adopt new working practises. In addition to enhanced flexibility, working conditions, health and safety and tenant layouts will be important factors going forward. We are confident that the end result of this process will further reinforce demand for higher quality, Class A space that guarantees an optimum working environment.

**MADRID – TAKE UP DOWN BUT CAPITAL STILL FLOWING IN**

**Take Up**

In a year of unprecedented restrictions, it is no surprise that Madrid’s take up was impaired. Very strict lockdown measures meant non-essential employees worked from home. Economic uncertainty led tenants to put future requirements on ice. The year ended with a total of 355,000 sqm some 43% below 2019. However, according to Savills Aguirre Newman, an average 38% decline in transactions was found in European cities covered by them. Furthermore, it was 29% below the city’s 500,000 sqm historical average. The most resilient sectors for demand were the public sector (largest transaction of the year: 17,300 m<sup>2</sup>); TMT (Technology, Media & Telecoms).

**Vacancy**

Vacancy increased in Madrid to 9,3% up from 8,1% in the previous year. This increase has been due to reduced take up as commented above and the addition of various new developments and refurbishments to office stock.

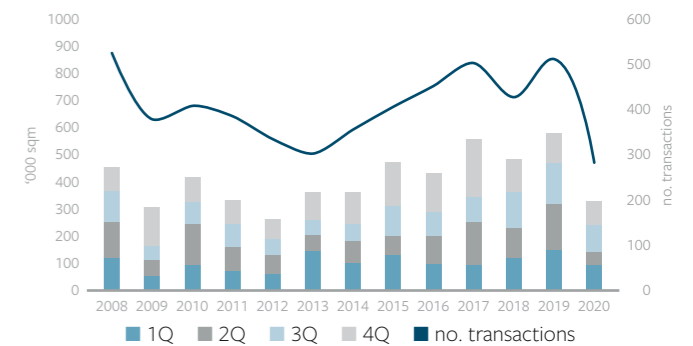
**Pipeline**

Despite the pandemic, some 520,000 sqm of refurbishments and new developments are forecast to be delivered in the next two years. Of this, approximately 360,000 sqm is speculative.

**Rents**

Prime rents have eased back over the year to end at 35 €/sqm/month down from 36 €/sqm/month in 2019. Agents report that incentives are also increasing to entice tenants without reducing headline rents. The best quality buildings are more robust in rental terms.

**▼ Madrid Take Up**



Source: JLL

**BARCELONA: DESCENSO EN LA CONTRATACIÓN, PERO UNA INVERSIÓN ESTABLE**

**Contratación**

La absorción en Barcelona ascendió a 170.000 m<sup>2</sup> en 2020. Esta cifra fue un 58% inferior a las cifras de 2019 y un 44% por debajo de la media histórica de Savills Aguirre Newman (300.000 m<sup>2</sup>). Esta caída de la demanda se ha notado no sólo en el número de operaciones sino en su tamaño, con un 70% por debajo de los 500 m<sup>2</sup>. Las grandes operaciones se redujeron drásticamente y sólo el 25% se situó en la franja de 5.000 a 10.000 m<sup>2</sup>. El tamaño medio de las operaciones (630 m<sup>2</sup>) se redujo en un 30%. Quizás sorprenda en este contexto, pero el mercado continuó registrando algunos pre-alquileres aunque estos representaron sólo un tercio de los firmados en 2019.

**Desocupación**

La disponibilidad de espacio aumentó en todos los submercados y la tasa global creció hasta casi el 6% en comparación con el año anterior. La ralentización de la actividad hizo que algunos submercados aumentaran la desocupación de forma significativa. Por ejemplo, la popular zona del 22@ pasó del 2% al 6% en este periodo.

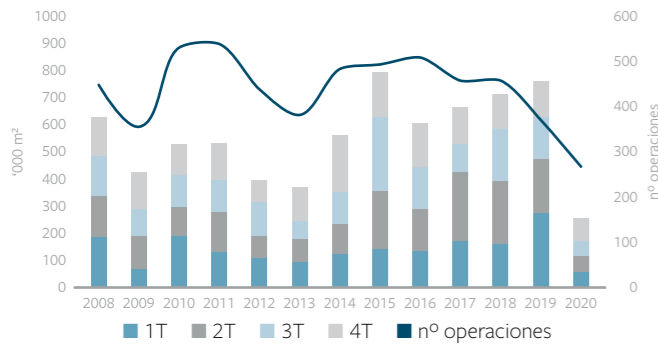
**Proyectos en curso**

Aunque sólo se entregaron 50.000 m<sup>2</sup> en 2020, en los dos próximos años se prevé la finalización de casi 600.000 m<sup>2</sup> de espacio. De estos, un 15% ya está comprometido con inquilinos. Un tercio de los proyectos son reformas y algo más del 60% están localizados en la zona 22@ de la ciudad. La absorción de esta nueva oferta —casi el 10% del total de la ciudad— dependerá de la recuperación.

**Rentas**

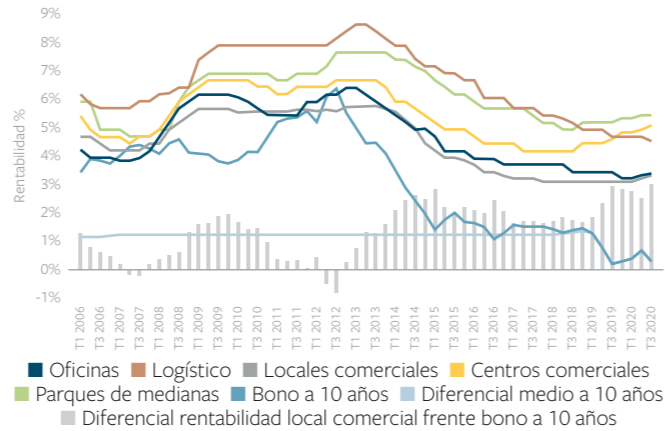
Las rentas *prime* han descendido ligeramente y se sitúan ahora en 27 €/m<sup>2</sup>/mes. Al igual que en Madrid, los consultores informan de que los propietarios ofrecen incentivos más generosos.

**▼ Contrataciones Barcelona**



Fuente: JLL

**▼ Rendimientos del sector prime, incluidas las oficinas**



Fuente: JLL

**MERCADO DE INVERSIÓN - DOMINAN EL CORE Y EL CORE +**

A finales de 2020 se habían registrado unas operaciones de inversión en oficinas por valor de 2.200 millones de euros entre Madrid y Barcelona, correspondiendo a la primera casi el 70% de este volumen. Esta cifra es un 40% inferior a la del año anterior. Según los analistas, alrededor del 86% de las operaciones correspondieron a inversiones *core* o *core +*, ya que los inversores abandonaron las propuestas más arriesgadas. Alrededor del 80% de los inversores eran internacionales. La rentabilidad *prime* se sitúa ahora en torno al 3,5%.

**BARCELONA – TAKE UP REDUCED BUT INVESTMENT STILL SOUND**

**Take Up**

Take up in Barcelona totalled 170,000 sqm in 2020. This figure was 58% below 2019 figures and 44% below Savills Aguirre Newman’s historical average (300,000 sqm). Such a fall in demand was noted not only in the number of deals but their size, with 70% below 500 sqm. Large deals fell dramatically and only 25% were in the 5,000 sqm to 10,000 sqm range. Average deal size (630 sqm) fell by some 30%. Perhaps surprisingly in this context, the market continued to register some pre-lets although these were only around a third of those signed in 2019.

**Vacancy**

Vacancy increased across the submarkets with the overall rate growing to nearly 6% compared to the previous year. The slowdown in activity led to some submarkets increasing vacancy significantly. For example, the popular 22@ area increased from 2% to 6% in this period.

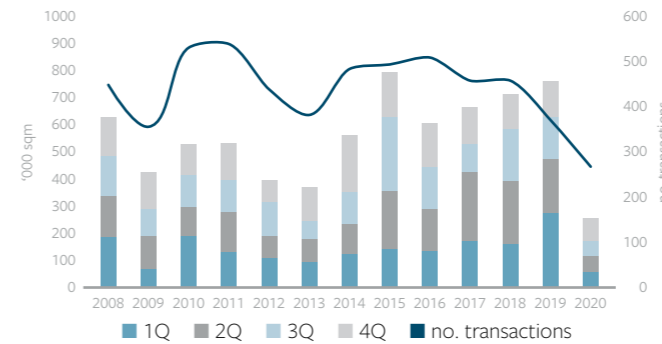
**Pipeline**

While only 50,000 sqm was delivered in 2020, the next two years forecast nearly 600,000 sqm of space being delivered. Of this some 15% is already spoken for. A third of the projects are refurbishments and just over 60% in the 22@ area of the city. The absorption of this new supply – nearly 10% of overall stock in the city – will depend on the recovery.

**Rents**

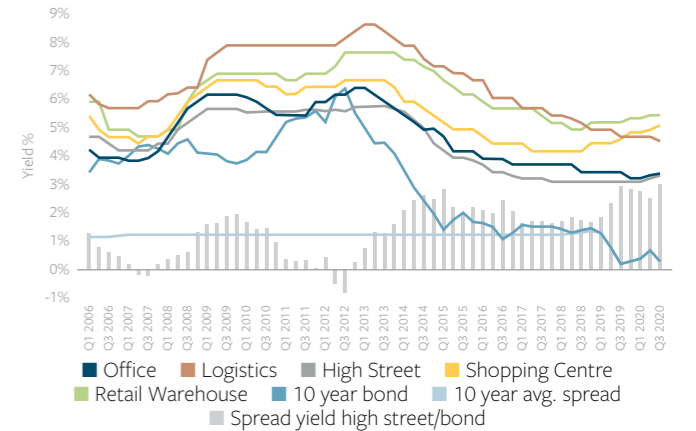
Prime rents have declined slightly and now stand at 27 €/sqm/month. As with Madrid, consultants report more generous incentives being offered by landlords.

**▼ Barcelona Take Up**



Source: JLL

**▼ Prime Sector Yields Including Offices**



Source: JLL

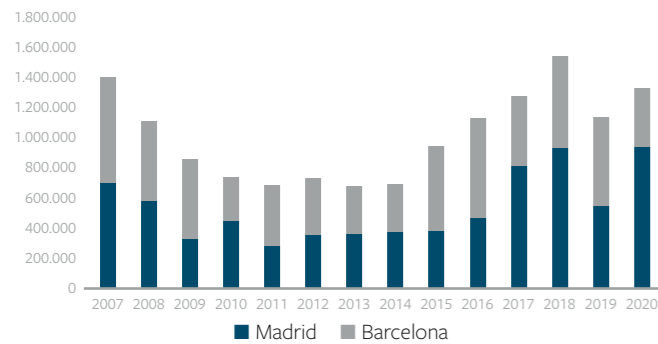
**INVESTMENT MARKET – CORE AND CORE + DOMINATE**

By the end of 2020 some € 2.2bn of office investment deals had been recorded between Madrid and Barcelona with the former accounting for nearly 70% of this volume. This was some 40% down on the previous year. According to analysts, some 86% of the deals involved core or core + investments as investors withdrew from riskier propositions. Around 80% of investors were international. Prime yields are now reported to be in the region of 3,5%.

**Logística**

Al igual que en el caso de las oficinas, la pandemia ha acelerado una tendencia que ya estaba en marcha en este sector. El comercio electrónico ya tenía un impacto significativo en la contratación de espacios, pero las restricciones de la COVID-19 impulsaron las ventas *on-line* de manera significativa en el último año. Además, segmentos poco desarrollados, como el de la alimentación, se han visto impulsados gracias a la compra de alimentos por internet. Se prevé que las ventas *on-line* del comercio minorista crezcan del 5,9% en 2019 al 9,9% en 2020. Como mostrarán las cifras, esta tendencia está teniendo un efecto significativo en el sector logístico, que constituye un elemento crítico de su infraestructura.

**▼ Niveles de contratación de logística en Madrid y Barcelona**



Fuente: JLL

**MADRID/ZONA CENTRO: EXTRAORDINARIA DEMANDA DE ALQUILER E INVERSIÓN A PESAR DE LA PANDEMIA**

**Contratación**

La absorción alcanzó la notable cifra de 940.000 m² firmados en la zona centro. Más impactante aun teniendo en cuenta las limitaciones de la pandemia. Sin embargo, el aumento de la importancia del comercio electrónico al que se ha hecho referencia anteriormente fue un factor que contribuyó ya que, a finales de año, el 40% de la contratación se debía al comercio electrónico.

**Desocupación**

Aunque la fuerte demanda debería generar una menor desocupación, se añadieron unos 820.000 m² de nuevo *stock*. Esto llevó a una tasa de desocupación del 9,6% a finales de año (frente al 7,6% del año anterior).

**Proyectos en curso**

La fuerte demanda y la continua disponibilidad de terrenos en desarrollo hacen que las cifras de la cartera de proyectos sigan siendo sólidas para los próximos años. Como el valor de los activos ha aumentado debido a la compresión de las *yields*, los inversores que buscan mayor rentabilidad se han volcado en el desarrollo de nuevos proyectos.

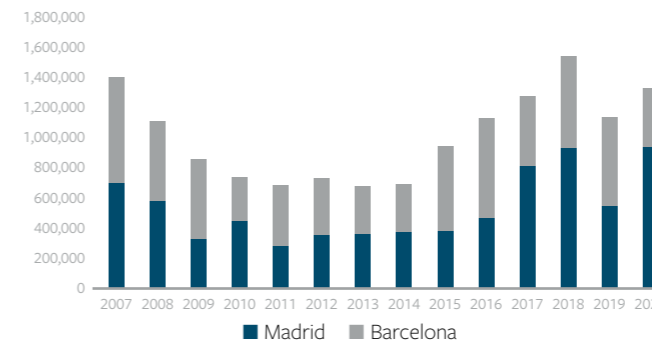
**Rentas**

A pesar de los elevados niveles de ocupación, el gran volumen de espacios nuevos que se han incorporado ha hecho que los alquileres permanezcan estáticos. Los alquileres *prime* se sitúan en 5,50 €/m²/mes, aunque más del 50% de los nuevos contratos de alquiler en el mercado se firman a 4,50 €/m²/mes o menos.

**Logistics**

As with offices, the pandemic has accelerated a trend that was already underway in this sector. Ecommerce was already having a significant impact on take up but COVID restrictions boosted online sales significantly in the last year. Furthermore, under developed segments such as grocery have been boosted as people turned to the internet for their food shopping. It is forecast that online sales will grow from 5.9% in 2019 to 9.9% of retail sales in 2020. As the figures will show, this trend is having a significant effect on the logistics sector which is a critical part of its infrastructure.

**▼ Logistics Take Up Levels Madrid and Barcelona**



Source: JLL

**MADRID/CENTRAL AREA – EXTRAORDINARY DEMAND IN LEASING AND INVESTMENT DESPITE PANDEMIC**

**Take Up**

Take up reached a remarkable 940,000 sqm being signed in the central area. All the more impressive given the limitations of the pandemic. However, the increased importance of ecommerce as referenced above was also a contributing factor. By year end, 40% of take up was due to ecommerce.

**Vacancy**

Such strong demand should create lower vacancy. However, some 820,000 sqm of inventory were added to the stock. This led to a vacancy rate of 9.6% by year end (up from 7.6% a year earlier).

**Pipeline**

The strong demand and continued availability of development sites mean that pipeline figures remain robust for the coming years. As capital values have increased due to yield compression, investors chasing higher returns have turned to development.

**Prime Rents**

Despite the high levels of take up, the large volume of new space entering into stock meant that rents remain static. Prime rents stand at 5,50 €/sqm/month, but over 50% of new leases in the market are signed at 4,50€/sqm/month or below.

**BARCELONA: LA POCA DISPONIBILIDAD Y EL NÚMERO RESTRINGIDO DE NUEVOS PROYECTOS PODRÍAN IMPULSAR LAS RENTAS**

**Absorción**

La absorción de Barcelona registró una cifra más conservadora de 419,000 m<sup>2</sup> durante 2020. Los analistas del mercado han vinculado esta situación a la escasez de oferta adecuada. Otro factor puede ser el nivel relativamente bajo de contratación por parte de las empresas de comercio electrónico, con sólo alrededor del 10% firmado en el año.

**Desocupación**

Según JLL, se añadieron unos 287,000 m<sup>2</sup> al stock total durante el año. La disparidad entre esta cifra y la ocupación hizo que la tasa de desocupación cayera hasta un 2,6% en el mercado en general. Esta cifra es inferior al 4,5% de desocupación media registrada en las 30 ciudades europeas cubiertas por JLL.

**Oferta futura**

Se espera que el mercado de Barcelona entregue unos 275,000 m<sup>2</sup>. Es probable que estos niveles tan bajos restrinjan aún más la ocupación en el próximo año, aunque las previsiones apuntan a una cifra superior a los 500,000 m<sup>2</sup>.

**Alquileres prime**

Los alquileres prime se mantuvieron estables en 7,00 €/m<sup>2</sup>/mes. Dada la escasa desocupación en el mercado y la fuerza de la demanda, parece inevitable que veamos un cierto crecimiento de los alquileres.

**MERCADO DE INVERSIÓN**

A pesar de la pandemia, el auge del e-commerce ha tenido un efecto consecuente en los mercados de inversión. Los inversores han buscado lotes de gran volumen y éstos se han encontrado en la cartera o en los centros logísticos ocupados por los principales operadores de comercio electrónico. En Europa se invirtieron unos 40.000 millones de euros en el último año. Alemania y el Reino Unido han disfrutado de la mayor parte de la inversión, con rentabilidades prime que ahora alcanzan entre el 3% y el 3,5%. Los volúmenes de inversión en España alcanzaron los 1.300 millones de euros y la rentabilidad prime se ha cerrado en el 4,5%. Se prevé que las rentabilidades se reduzcan aún más durante el próximo año y es probable que los volúmenes de inversión aumenten, con al menos una gran transacción de cartera en marcha. Debido a esta contracción, los inversores han ampliado su búsqueda a la promoción, a las operaciones individuales con lotes más pequeños y al sector industrial.

**BARCELONA – LOW VACANCY AND RESTRICTED PIPELINE LIKELY TO IMPROVE RENTAL LEVELS**

**Take up**

Barcelona's occupier market saw a more conservative 419,000 sqm of take up during 2020. Market commentators have linked this to a dearth of suitable, available stock. A further factor may be the relatively low level of take up by ecommerce businesses with only around 10% signed in the year.

**Vacancy**

According to JLL, some 287,000 sqm were added to overall stock during the year. The disparity between this figure and take up led vacancy rates to fall to a mere 2.6% in the market overall. This is below the 4.5% average vacancy reported in the 30 European cities covered by JLL.

**Future Supply**

The Barcelona market has an estimated forecast delivery of some 275,000 sqm. Such low levels are likely to restrict take up further in the coming year although forecasts point to a figure of over 500,000 sqm.

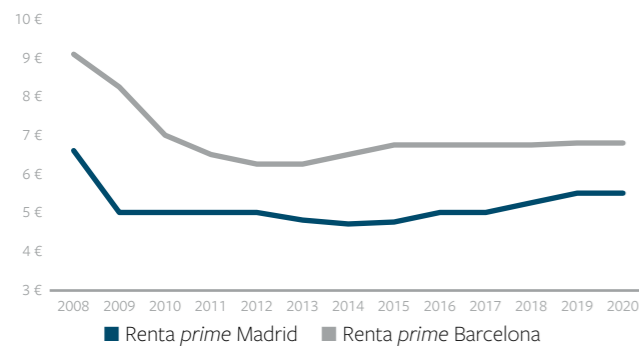
**Prime Rents**

Prime rents remained stable at 7.00 €/sqm/month. Given the limited vacancy in the market and strength of demand, it seems inevitable we will see some rental growth.

**INVESTMENT MARKET**

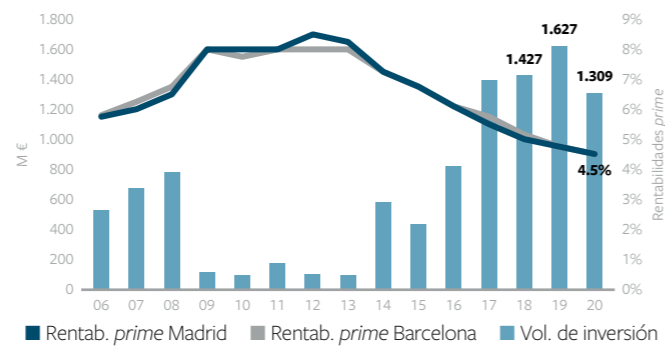
Despite the pandemic, the surge of ecommerce has had a consequential effect on the investment markets. Investors have sought large lot sizes and these have either been found in portfolio or big box fulfilment centres occupied by principal ecommerce operators. On a European basis some € 40 Bn was invested in the last year. Germany and the UK have enjoyed the lion's share of investment with prime yields in these markets now reaching between 3% and 3.5%. Investment volumes in Spain reached € 1.3 Bn and prime yields have closed to 4.5%. Yields are forecast to tighten further during the coming year and it is likely that investment volumes will increase with at least one very large portfolio transaction in the pipeline. Due to this contraction, investors have extended their search to development, individual deals with smaller lot sizes and the industrial sector.

**▼ Niveles de alquileres prime en Madrid y Barcelona**



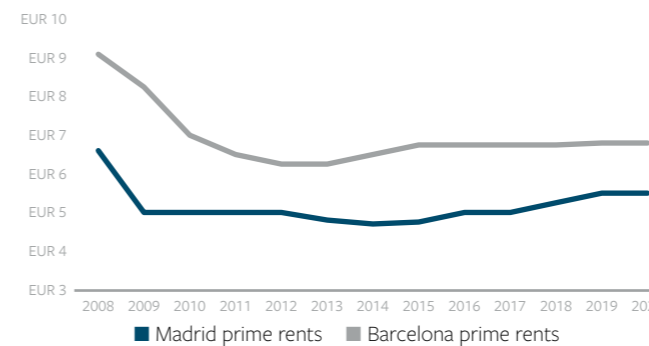
Fuente: JLL

**▼ Volúmenes de inversión en logística en Madrid y Barcelona**



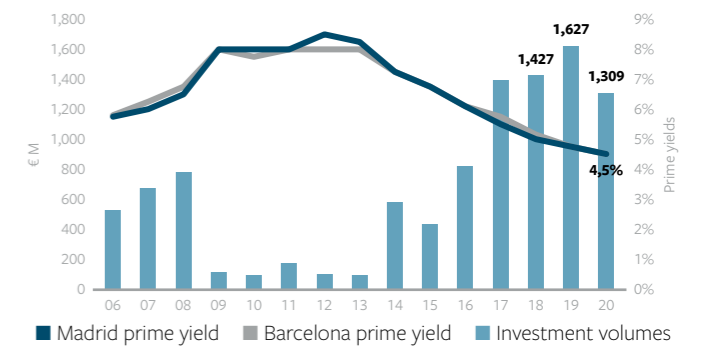
Fuente: JLL

**▼ Prime Rental Levels in Madrid and Barcelona**



Source: JLL

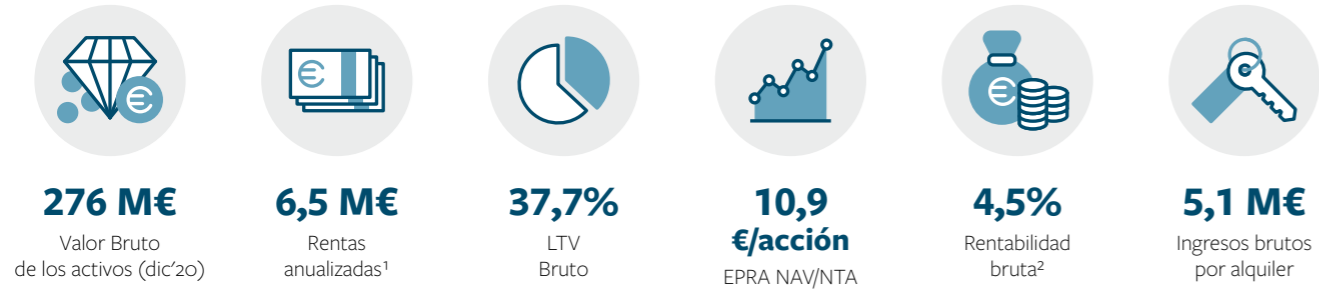
**▼ Logistics Investment Volumes in Madrid and Barcelona**



Source: JLL

# Principales Indicadores

## PRINCIPALES INDICADORES 2020



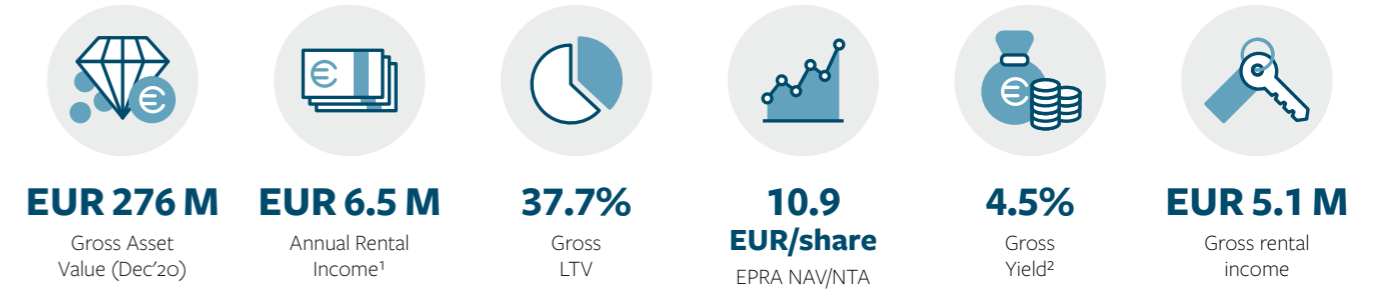
## HITOS 2020



(1) Rentas *passing* brutas anualizadas en el momento de la compra  
 (2) Ingresos brutos por rentas anualizados dividido por el valor de la cartera

# Key Indicators

## 2020 KEY INDICATORS



## 2020 MILESTONES



(1) *Passing* GRI at acquisition  
 (2) Topped-up annualized GRI divided by GAV



## Objetivos

Nuestro equipo gestor y el Consejo de Administración revisan regularmente los objetivos de la Compañía, definiendo la hoja de ruta para los próximos ejercicios:

- Continuar con la gestión activa del porfolio, incrementando la renta y mejorando la eficiencia y la rentabilidad a través del reposicionando de los activos.
- Alcanzar un nivel de apalancamiento financiero que maximice la flexibilidad con unas condiciones de financiación óptimas y minimizando sus costes. Nuestro objetivo a largo plazo es que el apalancamiento (LTV) sea del aproximadamente el 50%, adaptando este ratio puntualmente en función de las necesidades de la Compañía y las circunstancias de mercado.
- Continuar progresando en temas de sostenibilidad, de acuerdo a nuestra estrategia, tanto a nivel cartera como en el ámbito corporativo.
- Inversión estimada de capex sobre la cartera actual de 70 millones de euros.
- Obtener una rentabilidad sobre coste de la cartera existente, una vez estabilizada, de 6,0% - 6,5%.
- Maximizar el retorno al accionista, fundamentado en un crecimiento de rentas normalizado, incrementando el dividendo de forma progresiva.

## Financial targets



Árime's management team and Board of Directors regularly review the Company's objectives and have defined the following roadmap for the upcoming financial years:

- Continue engaging in the active management of our portfolio, increasing income and improving efficiency and profitability by repositioning our properties.
- Achieve a level of financial leverage that maximises flexibility with optimal financing terms and conditions and minimising costs. Our long-term goal is to take our leverage (LTV) to approximately 50%, efficiently adapting this ratio based on the Company's needs and ever-shifting market circumstances.
- Continue to make progress on sustainability issues, in line with our strategy, both at the portfolio level and in the corporate sphere.
- Estimated capex investment of EUR 70 million in our current portfolio.
- Obtain a 6.0-6.5% return on cost of the existing portfolio, once stabilised.
- Maximise shareholder return, based on standardised income growth, gradually increasing our dividends.



## 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

Definición EPRA		Miles de euros (salvo que se especifique)
		2020
Resultado ajustado EPRA	Resultado operativo ajustado.	(2.016)
Resultado EPRA	Resultado operativo.	(2.378)
EPRA <i>Net Asset Value</i> (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.	303.339
EPRA <i>Triple Net Asset Value</i> (EPRA NNNAV)	EPRA NAV ajustado con el valor razonable de instrumentos financieros, deuda e impuestos diferidos.	301.853
EPRA <i>Net Reinstatement Value</i> (EPRA NRV)	Asume que las compañías nunca venden los activos y tiene como objetivo representar el valor necesario para reconstruir la compañía.	303.339
EPRA <i>Net Tangible Assets</i> (EPRA NTA)	Asume que las compañías compran y venden activos, cristalizando así ciertos niveles de impuesto diferido inevitables.	303.270
EPRA <i>Net Disposal Value</i> (EPRA NDV)	Representa el valor de los accionistas bajo un escenario de venta, donde el impuesto diferido, los instrumentos financieros y algunos otros ajustes son calculados en un escenario de máximos, netos de cualquier impuesto resultante.	301.853
EPRA <i>Net Initial Yield</i> (NIY)	Rentabilidad anual (%) de los flujos por arrendamientos a recibir (excluyendo gastos operativos no recuperables) con respecto al valor de mercado <sup>1</sup> de la cartera de activos inmobiliarios (incluyendo los costes estimados de transacción).	3,6%
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.).	3,6%
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).	27%

(1) Valor de mercado determinado por CBRE Valuation Advisory (RICS) a 31 de diciembre de 2020.

## 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

EPRA Definition		EUR Thousand (unless specified)
		2020
EPRA Adjusted Earnings	Adjusted earnings from operational activities	(2,016)
EPRA Earnings	Earnings from operational activities	(2,378)
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	303,339
EPRA NNNAV	EPRA NAV adjusted to include the fair values of financial instruments, debt and deferred taxes	301,853
EPRA Net Reinstatement Value (EPRA NRV)	Assumes that entities never sell assets and aims to represent the value required to rebuild the entity	303,339
EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA)	Assumes that entities buy and sell assets, thereby crystallising certain levels of unavoidable deferred tax	303,270
EPRA Net Disposal Value (EPRA NDV)	Represents the shareholders' value under a disposal scenario, where deferred tax, financial instruments and certain other adjustments are calculated to the full extent of their liability, net of any resulting tax	301,853
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 <sup>1</sup> of the property, increased with (estimated) purchasers' costs	3.6%
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	3.6%
EPRA Vacancy Rate	Estimated Market Rental Value (ERV) of vacant space divided by ERV of the whole portfolio	27%

(1) Market value based on the external independent appraisal determined by CBRE Valuation Advisory (RICS) at 31 December 2020

## Resultado EPRA y resultado EPRA por acción

Miles de euros (salvo que se especifique)	2020
<b>Resultado del ejercicio bajo IFRS</b>	<b>13.091</b>
Ajustes para calcular los resultados EPRA, excluir:	
(i) Revalorización inversiones inmobiliarias	(15.469)
<b>Resultado EPRA</b>	<b>(2.378)</b>
<b>Resultado EPRA por acción (EUR)</b>	<b>(0,09)</b>
Ajustes específicos compañía:	
(a) Ajustes específicos compañía	362
<b>Resultado ajustado específico compañía</b>	<b>(2.016)</b>
<b>Resultado por acción ajustado</b>	<b>(0,07)</b>
<b>Número medio de acciones (excluyendo acciones propias)</b>	<b>27.911.972</b>

## EPRA NAV y EPRA NNNAV

EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) Miles de euros (salvo que se especifique)	31/12/2020	EPRA Triple Net Asset Value (EPRA NNNAV) Miles de euros (salvo que se especifique)	31/12/2020
NAV según estados financieros	301.853	<b>EPRA NAV</b>	<b>303.339</b>
Efecto del ejercicio de opciones, convertibles y otros intereses	-	Incluir:	
<b>NAV diluido</b>	<b>301.853</b>	(i) Valor razonable instrumentos financieros	(1.486)
Excluir:		(ii) Valor razonable deuda	-
(iv) Valor razonable instrumentos financieros	1.486	(iii) Impuestos diferidos	-
(v.a) Impuestos diferidos	-	<b>EPRA NNNAV</b>	<b>301.853</b>
<b>EPRA NAV</b>	<b>303.339</b>	<b>EPRA NNNAV por acción</b>	<b>10,8</b>
<b>EPRA NAV por acción</b>	<b>10,9</b>		
<b>Número de acciones en circulación al final del periodo (excluyendo acciones propias)</b>	<b>27.850.863</b>	<b>Número de acciones en circulación al final del periodo (excluyendo acciones propias)</b>	<b>27.850.863</b>

## EPRA earnings and earnings per share

EUR Thousand (unless specified)	2020
<b>Earnings per IFRS income statement</b>	<b>13,091</b>
Adjustments to calculate EPRA Earnings, exclude:	
(i) Changes in value of investments properties	(15,469)
<b>EPRA Earnings</b>	<b>(2,378)</b>
<b>EPRA Earnings per Share (EPS)</b>	<b>(0,09)</b>
Company specific adjustments:	
(a) Company specific adjustment	362
<b>Company specific Adjusted Earnings</b>	<b>(2,016)</b>
<b>Company specific Adjusted EPS</b>	<b>(0,07)</b>
<b>Avg. number of shares outstanding, basic</b>	<b>27,911,972</b>

## EPRA NAV and EPRA NNNAV

EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) EUR Thousand (unless specified)	31/12/2020	EPRA Triple Net Asset Value (EPRA NNNAV) EUR Thousand (unless specified)	31/12/2020
NAV per the financial statements	301,853	<b>EPRA NAV</b>	<b>303,339</b>
Effect of exercise of options	-	Incluir:	
<b>Diluted NAV</b>	<b>301,853</b>	(i) Fair value of financial instruments	(1,486)
Excluir:		(ii) Fair value of debt	-
(iv) Fair value of financial instruments	1,486	(iii) Deferred tax	-
(v.a) Deferred tax	-	<b>EPRA NNNAV</b>	<b>301,853</b>
<b>EPRA NAV</b>	<b>303,339</b>	<b>EPRA NNNAV per share</b>	<b>10,8</b>
<b>EPRA NAV per share</b>	<b>10,9</b>		
<b>Number of shares outstanding, basic, end of period</b>	<b>27,850,863</b>	<b>Number of shares outstanding, basic, end of period</b>	<b>27,850,863</b>

## EPRA NRV, EPRA NTA y EPRA NDV

	31/12/2020		
	EPRA Net Reinstatement Value	EPRA Net Tangible Assets	EPRA Net Disposal Value
<b>Patrimonio Neto bajo IFRS</b>	<b>301.853</b>	<b>301.853</b>	<b>301.853</b>
Incluir / Excluir:			
i) Instrumentos híbridos	-	-	-
<b>NAV diluido</b>	<b>301.853</b>	<b>301.853</b>	<b>301.853</b>
Excluir:			
vi) Valor razonable de instrumentos financieros	1.486	1.486	-
viii.b) Intangibles en el Balance bajo IFRS	-	(69)	-
<b>NAV</b>	<b>303.339</b>	<b>303.270</b>	<b>301.853</b>
<b>NAV por acción</b>	<b>10,9</b>	<b>10,9</b>	<b>10,8</b>
<b>Número de acciones diluidas</b>	<b>27.850.863</b>	<b>27.850.863</b>	<b>27.850.863</b>

## EPRA NIY y EPRA “TOPPED-UP” NIY

Miles de euros (salvo que se especifique)	T4 2020		
	Oficinas	Logística	Total
<b>EPRA YIELDS (rendimiento EPRA)</b>			
Inversión inmobiliaria - en propiedad	252.550	23.200	275.750
Inversión inmobiliaria - sociedades en participación/fondos	-	-	-
Activos con potencial comercial (incluidas sociedades en participación)	-	-	-
Menos activos en rehabilitación	(148.400)	-	(148.400)
<b>Inversiones inmobiliarias completadas</b>	<b>104.150</b>	<b>23.200</b>	<b>127.350</b>
Costes estimados de transacción de activos inmobiliarios	2.083	464	2.547
<b>Valoración total cartera inversión inmobiliaria (B)</b>	<b>106.233</b>	<b>23.664</b>	<b>129.897</b>
Rendimiento anual de la inversión inmobiliaria	3.255	1.815	5.070
Gastos operativos asociados a activos no recuperables	(219)	(155)	(374)
<b>Renta neta anual (A)</b>	<b>3.036</b>	<b>1.660</b>	<b>4.696</b>
Bonificaciones o carencias	0	0	0
<b>Rendimiento neto máximo de la inversión inmobiliaria (C)</b>	<b>3.036</b>	<b>1.660</b>	<b>4.696</b>
<b>EPRA NIY (A/B)</b>	<b>2,9%</b>	<b>7,0%</b>	<b>3,6%</b>
<b>EPRA “topped-up” NIY (C/B)</b>	<b>2,9%</b>	<b>7,0%</b>	<b>3,6%</b>

## EPRA NRV, EPRA NTA and EPRA NDV

	31/12/2020		
	EPRA Net Reinstatement Value	EPRA Net Tangible Assets	EPRA Net Disposal Value
<b>IFRS Equity attributable to shareholders</b>	<b>301,853</b>	<b>301,853</b>	<b>301,853</b>
Include / Exclude:			
i) Hybrid instruments	-	-	-
<b>Diluted NAV</b>	<b>301,853</b>	<b>301,853</b>	<b>301,853</b>
Exclude:			
vi) Fair value of financial instruments	1,486	1,486	-
viii.b) Intangibles as per the IFRS balance sheet	-	(69)	-
<b>NAV</b>	<b>303,339</b>	<b>303,270</b>	<b>301,853</b>
<b>NAV per share</b>	<b>10.9</b>	<b>10.9</b>	<b>10.8</b>
<b>Fully diluted number of shares</b>	<b>27,850,863</b>	<b>27,850,863</b>	<b>27,850,863</b>

## EPRA NIY and EPRA “TOPPED-UP” NIY

EUR Thousand (unless specified)	Q4 2020		
	Offices	Logistics	Total
<b>EPRA YIELDS</b>			
Investment property - wholly owned	252,550	23,200	275,750
Investment property - share of JVs/Funds	-	-	-
Trading property (including share of JVs)	-	-	-
Less developments	(148,400)	-	(148,400)
<b>Completed property portfolio</b>	<b>104,150</b>	<b>23,200</b>	<b>127,350</b>
Allowance for estimated purchasers' costs	2,083	464	2,547
<b>Gross up completed property portfolio valuation (B)</b>	<b>106,233</b>	<b>23,664</b>	<b>129,897</b>
Annualised cash passing rental income	3,255	1,815	5,070
Property outgoings	(219)	(155)	(374)
<b>Annualised net rent (A)</b>	<b>3,036</b>	<b>1,660</b>	<b>4,696</b>
Notional rent expiration of rent free periods or other lease incentives	0	0	0
<b>Topped-up net annualised rent (C)</b>	<b>3,036</b>	<b>1,660</b>	<b>4,696</b>
<b>EPRA NIY (A/B)</b>	<b>2.9%</b>	<b>7.0%</b>	<b>3.6%</b>
<b>EPRA “topped-up” NIY (C/B)</b>	<b>2.9%</b>	<b>7.0%</b>	<b>3.6%</b>





### Tasa de disponibilidad EPRA

Miles de euros (salvo que se especifique)	31/12/2020		
	Espacios disponibles ERV	Superficie total disponible ERV	Tasa de disponibilidad EPRA
Oficinas	1.992	5.436	37%
Logística	0	1.850	0%
<b>Total</b>	<b>1.992</b>	<b>7.286</b>	<b>27%</b>

### EPRA vacancy rate

EUR Thousand (unless specified)	31/12/2020		
	Vacant Space ERV	Total Space ERV	EPRA vacancy rate
Offices	1,992	5,436	37%
Logistics	0	1,850	0%
<b>Total</b>	<b>1,992</b>	<b>7,286</b>	<b>27%</b>