



5

Ejercicio 2022

2022 Full year

Entorno	122
Market climate	123
El futuro: palancas de crecimiento	132
The future: growth drivers	133
Nuestros resultados financieros	136
Our financial results	137
EPRA <i>reporting</i> financiero	138
EPRA financial reporting	139

Entorno

Market climate

CONTEXTO ECONÓMICO

A pesar de diversos factores adversos, como la guerra de Ucrania y la elevada inflación, la economía española creció un 5,5% en 2022. A ello contribuyeron el aumento del turismo, el consumo interno, la mejora de la situación del empleo y una inflación inferior a la prevista. Las previsiones para 2023 apuntan a un crecimiento más modesto del 1,4%, aunque España sigue estando por delante de muchos de sus homólogos europeos en este aspecto. El desempleo cayó al 12,8%, la cifra más baja desde 2008 y aproximadamente la mitad de la tasa en el punto álgido de la crisis financiera mundial. La inflación creció un 8,3% en 2022, cifra más favorable que en otros países europeos y se espera que los precios aumenten más moderadamente en 2023, con la última previsión del 4,4%.

OFICINAS

En informes anteriores se ha explorado cómo están cambiando los modelos de trabajo. Aunque todavía no hay una respuesta definitiva al planteamiento de las empresas ante este dilema, parece que el modelo de trabajo híbrido es cada vez más frecuente. En esencia, este modelo ofrece a los empleados la flexibilidad de distribuir las jornadas laborales entre la oficina y el hogar. La frecuencia con la que se acude a la oficina depende de la cultura de la empresa, el sector, el perfil del empleado, etc. Además, los estudios muestran que la ubicación geográfica influye en la ocupación de la oficina. Las estadísticas para España indican una fuerte afinidad con el entorno de trabajo de oficina. Esto puede atribuirse a factores culturales y a tiempos de desplazamiento relativamente cortos. También está claro que las empresas desean animar a los trabajadores a volver a la oficina y, además, atraer a futuros empleados, lo que favorecerá la creación de una cultura empresarial. Cada vez más, la modernización del espacio y la mejora de los servicios son fundamentales a este respecto. Como ya vimos el año pasado, las cuestiones ESG son imprescindibles para muchos inquilinos. Los análisis de mercado realizados por consultoras inmobiliarias apuntan a que se pagan alquileres y precios más altos por edificios con las certificaciones de sostenibilidad y bienestar adecuadas.



ECONOMIC BACKGROUND

Despite various headwinds that included the war in Ukraine and high inflation, Spain's economy grew by 5.5% in 2022. This performance was helped by increased tourism, domestic consumption, an improved employment situation and lower than expected inflation. Forecasts for 2023 suggest a more modest 1.4% although Spain remains ahead of many of its European peers in this respect. Unemployment fell to 12.8% which is the lowest figure since 2008 and approximately half the rate at the height of the GFC. Inflation grew by 8.3% in 2022. Once again this is a more favourable figure that in other European countries and prices are expected to increase more moderately in 2023 with the latest forecast 4.4%.

OFFICES

In recent editions we have reported on how working patterns are changing. While there is still no definitive answer to companies' approach to this conundrum, it does appear that a hybrid working model is becoming increasingly prevalent. In essence, this model offers employees the flexibility to work from home for some portion of their time. How much time depends on company culture, sector, employee profile etc., Furthermore, studies show that geographical location influences office occupation. Statistics for Spain indicate a strong affinity with the office working environment. This may well be attributed to cultural factors and relatively short commuting times. It is also clear that companies are keen to encourage workers back to the office and, also, attract future employees which will in turn favour the creation of a company culture. Increasingly, upgrading space and improving amenities are fundamental in this respect. As previously reported, ESG considerations are a must-have for many tenants. Market analysis by real estate consultants point to higher rents and prices paid for buildings with the right sustainability and wellbeing certifications.

Madrid: crecimiento estable de los alquileres

Contratación: La contratación en Madrid volvió a niveles medios en 2022. Durante el año se firmaron 536.000 m², un 20% más que el año anterior y más en línea con la ocupación media a largo plazo. Durante el año se firmaron varias operaciones de gran envergadura, cuatro de las cuales superaron los 10.000 m². Como ya se ha mencionado, la calidad de los edificios es un factor cada vez más importante. Un estudio reciente de JLL mostró que, desde 2018, el 32% de la contratación se ha dado en edificios de Clase A. Este porcentaje aumenta en línea con el tamaño de la transacción. Por ejemplo, mientras que solo el 28% de las superficies de entre 1.000 m² y 1.500 m² que se firmaron eran de Clase A este porcentaje aumenta hasta el 69% de los alquileres de más de 10.000 m². Los sectores tecnológicos y financieros fueron los que lideraron la contratación de espacios de Clase A. Algo más del 50% de las transacciones tuvieron lugar dentro de la circunvalación M-30.

Desocupación: La desocupación ha continuado siendo tendencia desde el 2021, registrándose un 9,3% de espacios vacíos en el *stock* existente. Sin embargo, entrando en detalle, destaca que la desocupación en las zonas del centro de la ciudad ha disminuido, lo que indica un aumento de la demanda en estas zonas. Una vez más, la desocupación de edificios de Clase A en la ciudad sólo representa el 1,4% del *stock*, muestra de la alta demanda de espacios de calidad.

Proyectos en curso: El mercado de oficinas cuenta con algo más de 500.000 m², de los que aproximadamente el 15% ya están comprometidos, según Savills. Los activos en reforma representan alrededor del 70% del mercado, ya que los propietarios responden a la clara demanda de edificios sostenibles y de alta calidad.

Rentas: Las rentas *prime* terminaron el año ligeramente al alza, en 37,50 euros/m²/mes, poniendo de manifiesto, una vez más, el continuo interés por activos de alta calidad en ubicaciones céntricas. Por el contrario, el *stock* de menor calidad en zonas satélite no ha salido tan bien parado.

Barcelona: ocupación estable con stock creciente

Contratación: Barcelona disfrutó de un buen año en términos de contratación, registrando unos 327.000 m², casi un 10% por encima de la media anual histórica. A diferencia de 2021, no ha habido transacciones de más de 10.000 m² sino un mayor número de arrendamientos de espacios más pequeños. Alrededor del 21% de las transacciones se situaron entre 1.000 m² y 3.000 m². Una cuarta parte de los nuevos contratos de arrendamiento se firmaron en el elegante distrito 22@. Los inquilinos se sienten atraídos por esta zona por la disponibilidad de amplias y modernas superficies en edificios nuevos y sostenibles. Según Savills, cerca de un 35% de los contratos de arrendamiento de entre 5.000m² y 10.000m² se han firmado en este distrito. La zona centro también ha gozado de gran popularidad entre los inquilinos, acumulando un 12% de la contratación total. Según un estudio de JLL, el 14% del *stock* puede clasificarse como Clase A, estando ubicado un 60% en el distrito 22@. El mismo estudio señala que desde 2018 el 37% de la contratación se ha concentrado en edificios de clase A.

Desocupación: Según Savills, la disponibilidad de espacios en Barcelona aumentó hasta el 10% al incorporarse más de 200.000 m² al *stock*, el mayor incremento desde 2010. Gran parte del nuevo *stock* se concentró en Plaza de Europa y 22@, lo que llevó a la tasa de desocupación a situarse cerca del 18% en estas áreas. Alrededor de la mitad de la superficie disponible de Clase A (130.000 m²) se encuentra en el 22@.

Proyectos en curso: Se prevé la entrega de más de 500.000 m² entre 2023 y 2024. Alrededor del 73% de esta futura oferta prevista para 2023 se encuentra en la zona de oficinas del 22@. La zona centro se beneficiará del 25% de los proyectos que se entreguen.

Rentas: Las rentas *prime* de Barcelona se situaron en 28 euros/m²/mes, mostrando un ligero incremento respecto al año anterior. El 22@ le sigue de cerca con niveles de alquiler en torno a los 26 €/m²/mes. Sin embargo, el mercado se mantiene estable en general y los movimientos de los alquileres sugieren que, si bien la competencia es fuerte en las ubicaciones céntricas, la periferia está experimentando un menor interés por parte de los ocupantes.

Madrid – steady leasing progress

Take Up: Madrid's take up returned to average levels in 2022. Some 536,000 sqm was signed during the year which was over 20% higher than the previous year and more in line with long term average take up. Various large transactions were signed during the year with four exceeding 10,000 sqm. As mentioned above, the quality of buildings is becoming an increasingly important factor. A recent study by JLL showed that, since 2018, 32% of take up has taken place in Grade A buildings. This percentage increases in line with deal size. For example, while 28% of Grade A space was signed in floor areas between 1,000 sqm and 1,500 sqm, this percentage rises to 69% of lettings over 10,000 sqm. In terms of sectors, TMT and finance were the most prevalent in taking Grade A space. Just over 50% of transactions took place within the city's M-30 ring road.

Vacancy: Trends in vacancy have continued from 2021 with vacancy recorded at around 9.3% of existing stock. However, when looking at the detail, vacancy in city centre areas has diminished indicating increased demand in these areas. Once again, vacancy for Grade A buildings in the city only accounts for 1.4% of stock thus underlining the flight to quality.

Pipeline: The office market pipeline consists of just over 500,000 sqm with approximately 15% of this space already committed according to Savills. Refurbishments comprise around 70% of pipeline as landlords respond to the clear occupier demand for sustainable, high quality buildings.

Rents: Prime rents finished the year slightly up at € 37.50/sqm/month highlighting the continued interest for high quality assets in central locations. However, lower quality stock in satellite areas have not fared so well.

Barcelona – steady take up with growing stock

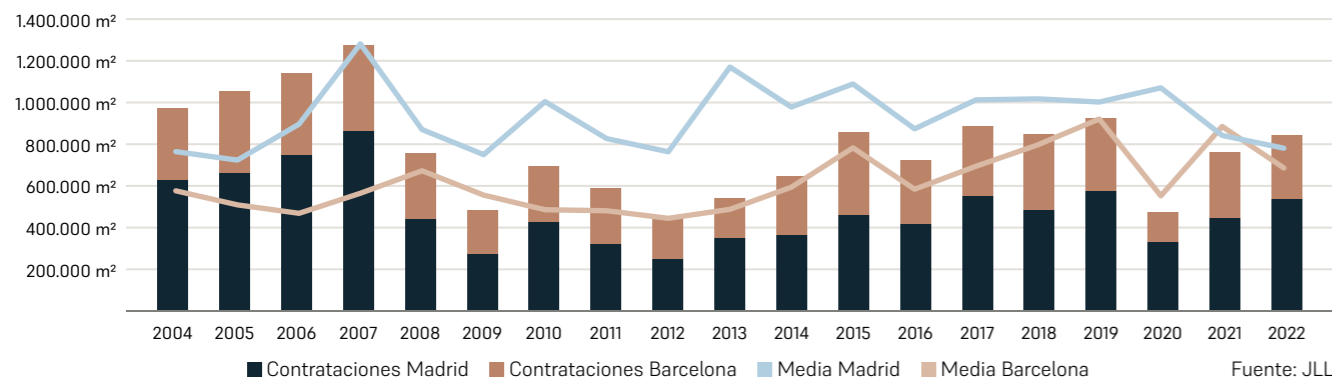
Take Up: Barcelona enjoyed a healthy year in terms of take up registering some 327,000 sqm, almost 10% above the historical annual average. Unlike 2021, there were no transactions over 10,000 sqm and the total relied on a larger number of smaller leases. Some 21% of transactions were in the 1,000 to 3,000 sqm range. Around a quarter of new leasing deals were signed in the fashionable 22@ district of the city. Tenants are attracted to this area by the availability of larger, modern floor plates in new, sustainable buildings. According to Savills some 35% of leases in the 5,000 to 10,000 sqm range have been signed in this location. CBD was also popular with occupiers with some 12% of overall take up. According to JLL around 14% of stock can be classified as Grade A with around 60% of this space located in 22@. The same study notes that since 2018 some 37% of take up has been concentrated in buildings of this standard.

Vacancy: According to Savills, Barcelona's overall vacancy rate increased to 10% as over 200,000 sqm was added to stock, the highest increase since 2010. Much of the new stock was concentrated in Plaza de Europa and 22@, leading to vacancy rates nearer 18% in these areas. Around half of the available Grade A space available (130,000 sqm) is to be found in 22@.

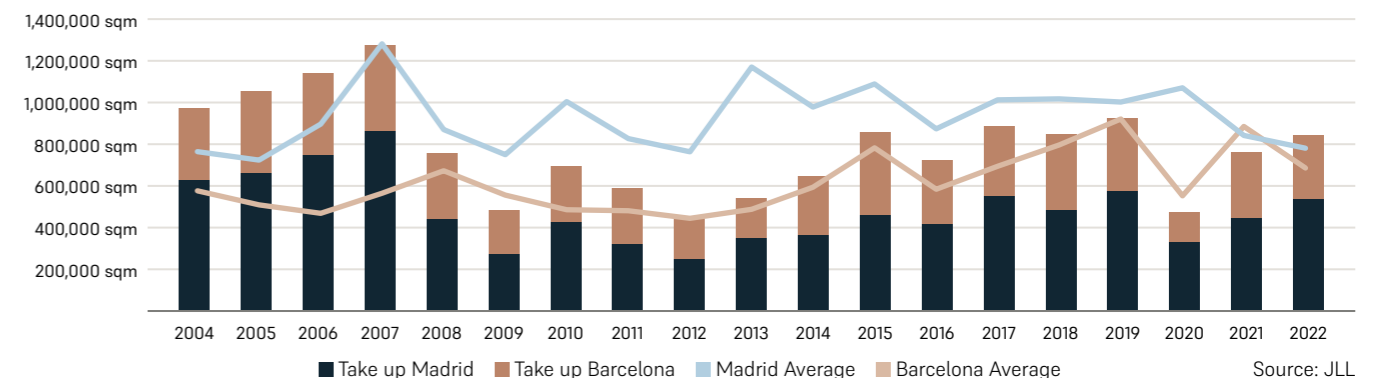
Pipeline: Over 500,000 sqm of pipeline is forecast to be delivered between 2023 and 2024. Some 73% of this future supply slated for 2023 is located in 22@ office area. The other area to benefit from new stock will be the city centre submarket with nearly 25% of the future supply.

Rents: Barcelona's prime rents stood at € 28 /sqm/month showing a slight increase on the previous year. 22@ is following closely behind with rental levels standing at around € 26/sqm/month. However, the market is generally stable and rental movements suggest that while competition is strong for central locations, the periphery is seeing less interest from occupiers.

▼ Contrataciones Madrid y Barcelona



▼ Madrid and Barcelona Take Up



Mercado de inversión

El volumen total de inversión en 2022 fue positivo, con unas operaciones por valor de 2.300 millones de euros. El reparto entre Madrid y Barcelona volvió a sus niveles normales, con aproximadamente el 40% de las transacciones realizadas en Barcelona. Sin embargo, el año se ha dividido en dos mitades. Tras un comienzo fuerte, acompañado de inversores optimistas y altos niveles de liquidez, a mediados de año la atmósfera cambió, ya que el aumento de los tipos de interés se descontó en los precios y repercutió en los costes de financiación. Dicho esto, dentro del conjunto de las inversiones, el sector de oficinas se mantuvo en tercera posición, sólo superado por los sectores residencial y hotelero.

A finales de año, la actividad del mercado se había ralentizado considerablemente a medida que los inversores se mostraban más cautos. Los principales protagonistas fueron los inversores que buscaban fuentes de ingresos seguras y a más largo plazo. En general, se trataba de *family offices* que buscan refugios más seguros en ubicaciones privilegiadas. Según JLL, las rentas *prime* terminaron el año en el 3,9% en Madrid y en 4,15% en Barcelona.

LOGÍSTICA

El mercado logístico disfrutó de otro año fuerte en el que las cadenas de supermercados, los minoristas de moda y, en menor medida, el comercio electrónico lideraron la demanda de espacio. El aumento vertiginoso de los costes de construcción frenó la construcción de nuevas naves, aunque la cartera de proyectos siguió creciendo y el buen nivel de contrataciones mantuvo una desocupación muy ajustada en ambos mercados. Sin embargo, se prevé que se producirá menos desarrollo especulativo, ya que los promotores suelen preferir compromisos firmes antes de iniciar un nuevo desarrollo. El sector está prestando cada vez más atención a los criterios *ESG* con la incorporación de paneles fotovoltaicos, iluminación LED, zonas ajardinadas para los ocupantes, puntos de recarga de coches eléctricos y certificados de sostenibilidad que se están convirtiendo en algo habitual. Por último, dados los mercados razonablemente ajustados de Madrid y Barcelona, los inversores también están considerando otras ubicaciones como Valencia, Zaragoza, Málaga, etc.



Investment market

Overall investment volumes for 2022 were healthy with some € 2.3Bn transacted. The split between Madrid and Barcelona returned to its normal levels with approximately 40% of transactions completed in Barcelona. However, the year can be described as one of two halves. Following a strong beginning accompanied by buoyant investors and high levels of liquidity, by the middle of the year the mood changed as the increase in interest rates was discounted in pricing and impacted financing costs. This having been said, the office sector maintained third position in the overall investment stakes with only the residential and hotel sectors outstripping it.

By year end, market activity had slowed considerably as investors became more cautious. The main protagonists became investors looking for secure, longer-term income streams. Generally, this meant family offices looking for safer havens in prime locations. According to JLL, prime yields finished the year at 3.9% in Madrid and 4.15% in Barcelona.

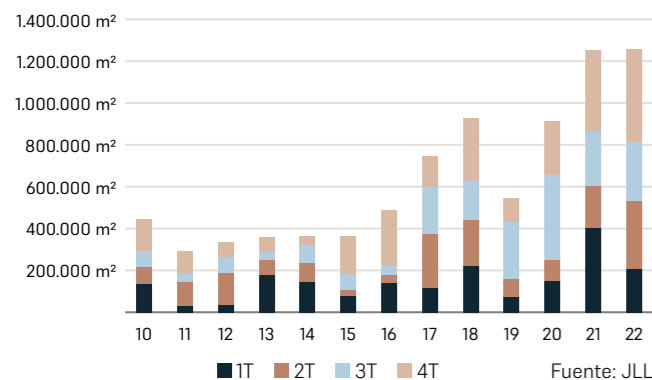
LOGISTICS

The logistics market enjoyed another strong year with supermarket chains, fashion retailers and, to a lesser extent, ecommerce leading the charge for space. Spiraling construction costs acted as a brake on new development although pipeline continued to grow and healthy take up across the board maintained a tight level of vacancy in both markets. However, there is the sense that less speculative development will take place with developers preferring firm commitments in most cases prior to beginning a new development. The sector is paying increased attention to ESG criteria with the incorporation of photovoltaic panels, LED lighting; landscaped areas for occupiers; electric car charging points and sustainability certificates becoming common place. Finally, given reasonably tight markets in Madrid and Barcelona, investors are also considering other locations such as Valencia, Zaragoza, Málaga, etc.

Madrid/Zona Centro

Contratación: Madrid registró un año récord en cuanto a contratación, finalizando el periodo con casi 1,3 millones de metros cuadrados de operaciones cerradas. A ello ha contribuido el mejor cuarto trimestre de la historia, con 450.000 m² alquilados. El 50% de esta actividad se concentró al sur de la ciudad, en Illescas. Sin embargo, el 60% de la contratación anual tuvo lugar en el submercado del Corredor de Henares.

▼ Niveles de contratación de logística en Madrid



Desocupación: La fuerte demanda ha reducido los niveles de disponibilidad en las zonas céntricas hasta el 6,3%. El submercado del Corredor de Henares se ha visto especialmente beneficiado, con los niveles de disponibilidad más bajos de la historia.

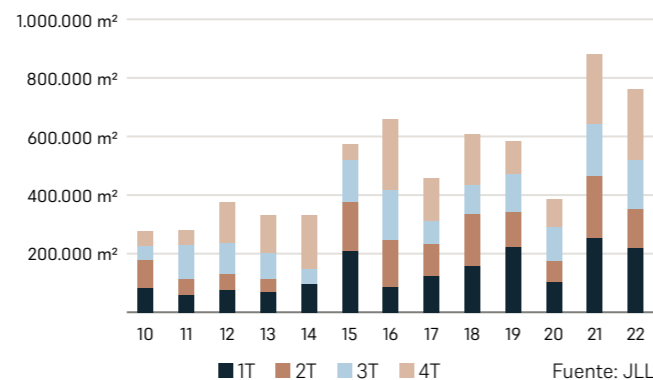
Previsión: La cartera de futuros proyectos sigue siendo boyante, como demuestran las operaciones de suelo por valor de 1,2 millones de metros cuadrados. Se estima que en los próximos dos años saldrán al mercado 1,4 millones de metros cuadrados de espacio especulativo.

Rentas prime: Según JLL, las rentas *prime* han subido un 5% en Madrid, situándose en 6,25 euros/m²/mes. Se trata del nivel de alquiler más alto desde 2009.

Cataluña

Contratación: Cataluña registró aproximadamente 800.000 m² de ocupación, según CBRE. Esta cifra es inferior a la del año anterior, pero sigue siendo la segunda más alta registrada. Más de la mitad del espacio alquilado se situó en el tercer anillo del mercado, es decir, las zonas más alejadas de Barcelona que ofrecen mayores superficies. De hecho, en este submercado se firmaron seis operaciones que representaron el 40% de la contratación total.

▼ Niveles de contratación de logística en Barcelona



Desocupación: Dada la fortaleza de la demanda y los niveles relativamente bajos de *stock* nuevo que llega al mercado, no es de extrañar que los niveles de desocupación sigan siendo muy ajustados en esta región. Como se ha comentado a menudo, la geografía de Cataluña y la estructura de propiedad del suelo limitan las nuevas oportunidades de desarrollo. En 2022 sólo se incorporaron al *stock* 325.000 m² de nueva oferta. Las opiniones de los agentes sobre los niveles de desocupación varían entre el 2% y el 3%.

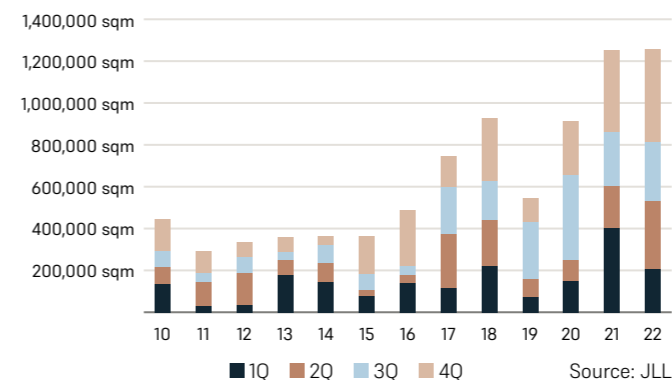
Proyectos en curso: Según Savills, en 2023 se prevé la entrega de aproximadamente 450.000 m² de espacio especulativo. Se trata de una cifra elevada para el conjunto de la región. También se añadirán al *stock* otros 400.000 m² de espacio comprometido.

Rentas: Según JLL, las rentas *prime* han subido ligeramente en Cataluña hasta los 7,35 euros/m²/mes. Este es el nivel de alquiler más alto en la región desde 2011.

Madrid/Central Area

Take up: Madrid chalked up a record year for take up finishing the year with nearly 1.3M sqm of deals completed. This was helped by the strongest Q4 on record with 450,000 sqm leased. 50% of this activity was concentrated to the south of the city in Illescas. However, 60% of the annual take up took place in the Corredor de Henares submarket.

▼ Logistics Take Up Levels in Madrid



Vacancy: Such strong demand side dynamics have pushed vacancy levels down in the central areas to 6.3%. The Corredor de Henares submarket has particularly benefitted with its lowest levels of availability on record.

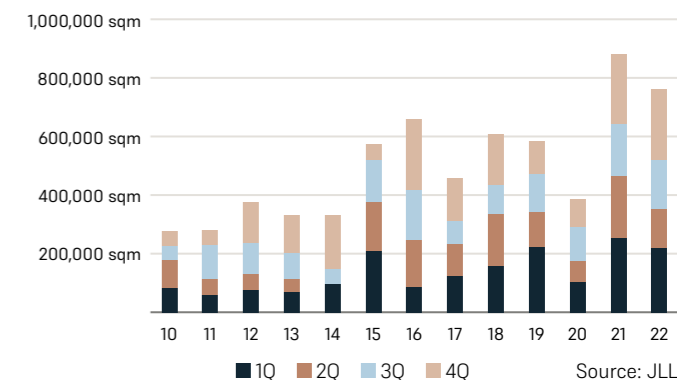
Pipeline: Future pipeline remains buoyant as evidenced by land deals amounting to 1.2M sqm transacting. An estimated 1.4M sqm of speculative space is due to be brought to market in the coming two years.

Prime Rents: JLL report prime rents to be up by 5% in Madrid at € 6.25/sqm/month. This is the highest rental level since 2009.

Cataluña

Take up: Cataluña registered approximately 800,000 sqm of take up according to CBRE. This is below the previous year but still the second highest on record. Over half the space leased was located in the market's third ring – i.e. those areas furthest from Barcelona offering larger floor areas. Indeed, six deals were signed in this submarket that comprised 40% of overall take up.

▼ Logistics Take Up Levels in Barcelona



Vacancy: Given the strength of demand and the relatively low levels of new stock reaching the market, it is no surprise that vacancy levels remain very tight in this region. As often commented, Cataluña's geography and land ownership structure limits new development opportunities. In 2022 only 325,000 sqm of new supply was added to the stock. Agents' opinions on vacancy levels vary between 2% and 3%.

Pipeline: According to Savills, approximately 450,000 sqm of speculative space is due to be delivered during 2023. This is a high figure for the region as a whole. A further 400,000 sqm of committed space will also be added to stock.

Prime Rents: JLL report prime rents to be slightly up in Cataluña to € 7.35/sqm/month. This is the highest rental level in the region since 2011.

Mercado de Inversión: Grandes volúmenes

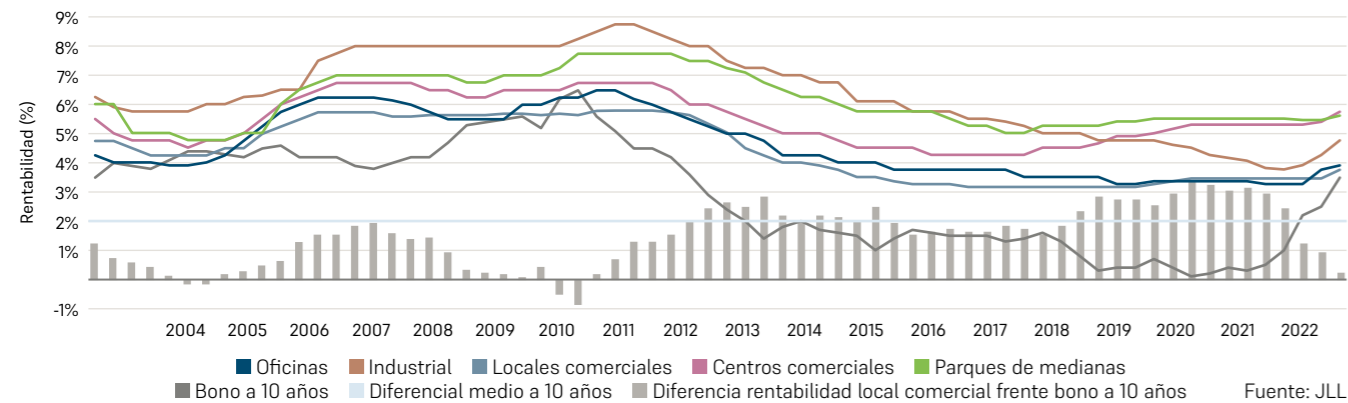
2022 fue otro año muy próspero en términos de volúmenes de inversión, con unos 2.300 millones de euros transaccionados. Esta evolución fue posible gracias a varias operaciones de cartera con lotes de hasta 350 millones de euros. El 40% de la inversión total se dirigió a parques logísticos de los alrededores de Madrid, mientras que el 33% se centró en Cataluña. El 95% de las operaciones fueron realizadas por fondos institucionales internacionales. Como reacción al cambio en los tipos de interés, las rentas *prime* se han alejado y se estima que se situarán en el 4,75% a finales de año.



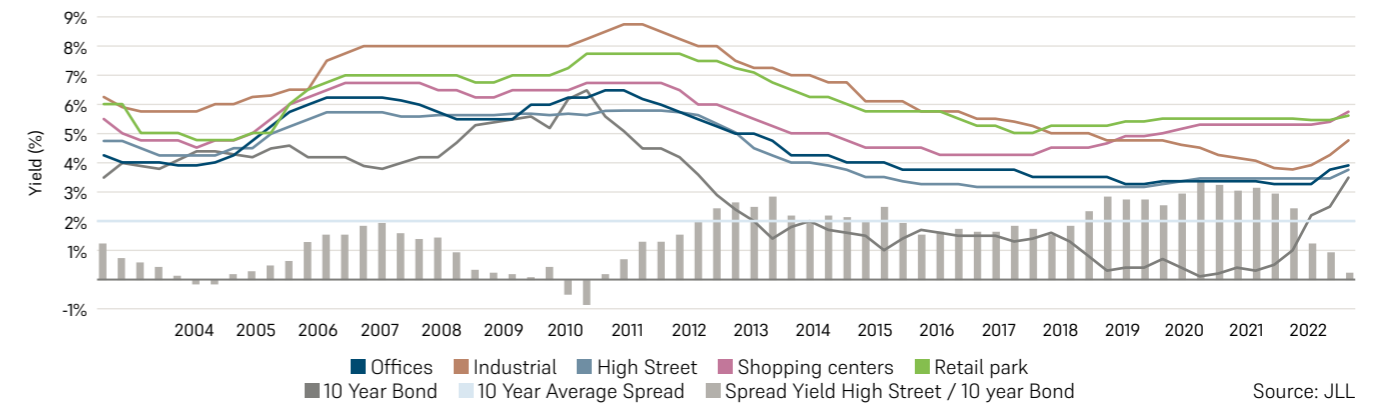
Investment Market – High volumes

2022 was another very buoyant year in terms of investment volumes with some € 2.3Bn transacted. This performance was made possible by various portfolio transactions with lot sizes as high as € 350M. 40% of total investment was directed to logistics parks surrounding Madrid while 33% was focused in Cataluña. 95% of deals were completed by international, institutional funds. In reaction to the change in interest rates, prime yields have moved out and were estimated to be 4.75% by year end.

▼ Rentabilidad del mercado de inversión *prime*



▼ Investment Market Prime Yield



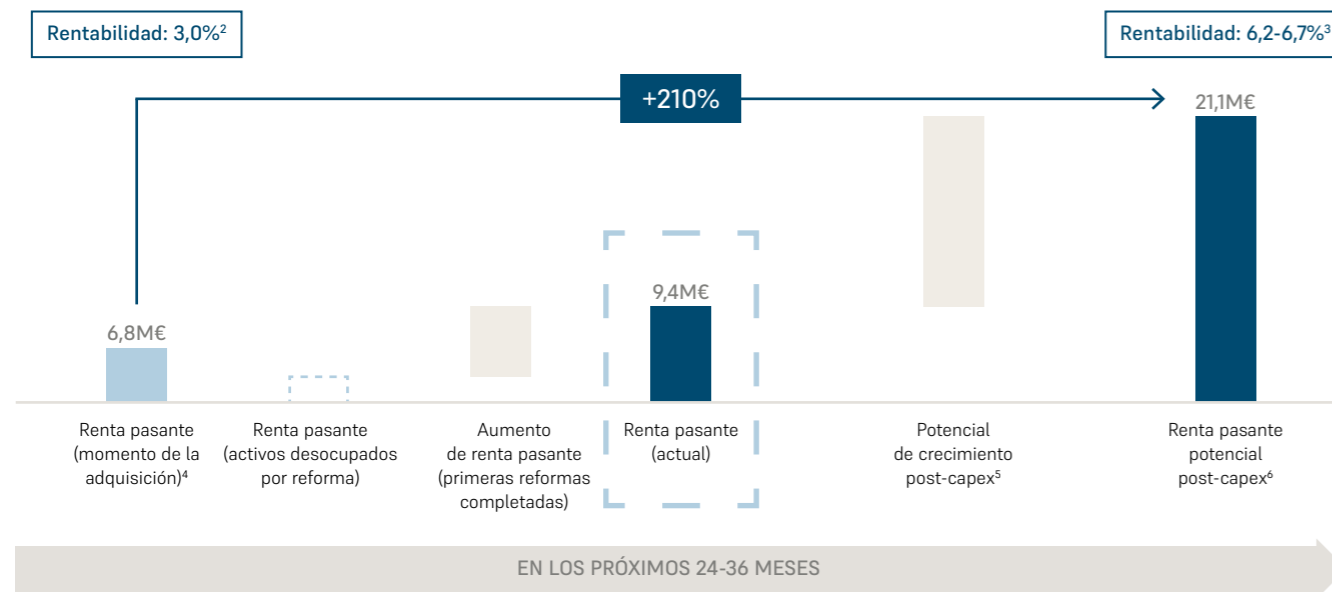
El futuro: palancas de crecimiento

El Grupo Árima cuenta con un importante potencial de crecimiento gracias a las características de su cartera actual. Incluso al aplicar una visión interna conservadora de los niveles de alquiler –proyecciones de alquiler basados en la media de los últimos 15 años en los submercados pertinentes, ajustadas por la calidad– la rentabilidad de la cartera tras las reformas en curso se sitúa entre el 6,2% y el 6,7%. Rentabilidad comparada con la media de las oficinas prime en Madrid, 3,9% según JLL Research¹.

Hasta la fecha, los datos de los alquileres ya firmados respaldan nuestras previsiones. Gracias a los más de 16.000m² firmados en 2022, la renta anualizada de diciembre, excluyendo carencias, se sitúa en 9,4 millones de euros. Esto supone un incremento de aprox. 40% sobre los ingresos por renta anualizados en el momento de adquisición de los activos. Adicionalmente, contamos con obras en curso en casi 40.000 m² de oficinas, que añadirán rentas a la cartera hasta alcanzar los 21,1 millones de euros, lo que supondría un crecimiento total, en términos de ingresos por alquiler, desde el momento de adquisición de los activos, del +210%.

RENTABILIDAD
SOBRE INVERSIÓN TOTAL
6,2-6,7%
vs 3,9% rentabilidad
de las oficinas *prime*
en Madrid¹

▼ Cartera actual: evolución prevista de los ingresos brutos por alquiler (a los alquileres actuales del mercado)



(1) Fuente: JLL Research 2022. (2) Renta pasante sobre el precio total de adquisición de la cartera. (3) Renta pasante esperada post-CAPEX dividido por la inversión total (coste de adquisición más capex previsto). (4) Rentas brutas anualizadas. (5) Aumento previsto de las rentas tras las reformas y mejoras. (6) Ingresos brutos por alquiler previstos después de realizar el potencial de reversión y de crecimiento de rentas ligadas a una mayor calidad tras la finalización de las reformas.

The future: growth drivers

The Árima Group's current portfolio offers significant growth potential. According to our (conservative) internal projections for rental growth –based on the 15-year average for each applicable submarket, adjusted for quality– on the completion of ongoing refurbishment works we should see a rate of return of between 6.2% and 6.7%. Yield compared to the average of prime offices in Madrid, 3.9% according to JLL Research¹.

To date, this prediction is supported by data from existing lease agreements in place. With more than 16,000 sqm let in 2022, our annualised income for December, excluding rent-free periods, stood at €9.4 million. This represents an increase of c. 40% over the annualised rental income at the time of acquisition of the assets. Currently, almost 40,000 sqm of office space is under refurbishment, which, on completion, will take this figure to approximately €21.1 million. This would represent a total growth in rental income since the acquisition of the assets of +210%.

YIELD ON COST
6.2-6.7%
vs 3.9% Madrid
prime office yield¹

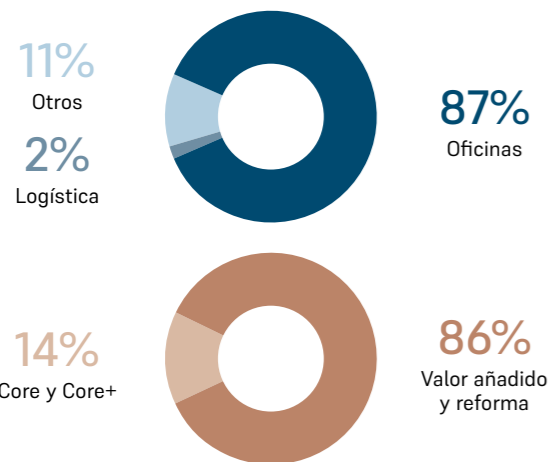
▼ Current portfolio: gross rental income expected evolution (at current market rents)



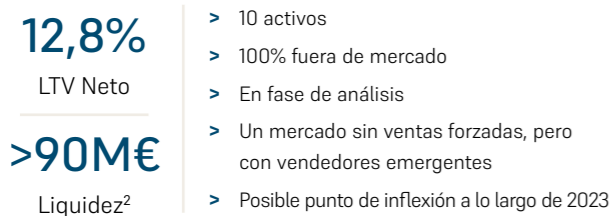
(1) Passing rent divided by total portfolio acquisition cost. (2) projected passing rent after CAPEX divided by total investment (acquisition cost plus projected CAPEX). (3) Gross annualised income. (4) Projected income growth following refurbishment and upgrade works. (5) Projected gross rental income on realisation of reversion potential, adjusted for rental growth due to quality improvements in refurbished properties. (6) Source: JLL Research 2022.

Asimismo, el equipo monitoriza activamente todas las oportunidades del mercado. Manteniendo nuestra prudencia y disciplina inversora estudiamos nuevas posibilidades de inversión y analizamos aquellas que añaden valor adicional a nuestros accionistas. Nuestro sólido balance nos permite aprovechar las oportunidades de mercado que puedan surgir de manera ágil. En la actualidad el equipo de Árima analiza nuevas oportunidades de inversión por un valor total de 1.050M€.

▼ Oportunidades bajo análisis



APROX. 1.050 M€ ACTIVOS BAJO ANÁLISIS¹



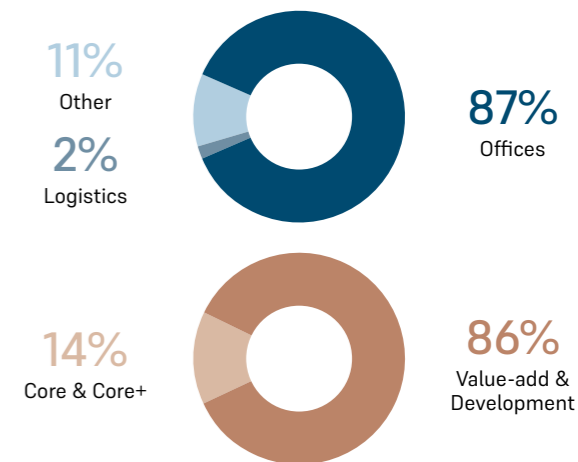
Para Árima, el crecimiento va siempre de la mano de la preservación del medioambiente, un gobierno corporativo comprometido y el fomento de todos aquellos aspectos sociales en los que la Compañía puede generar un impacto positivo. Creemos firmemente en lo adecuado de nuestro enfoque, al contemplar criterios ESG en la gestión de la cartera, en los proyectos de reforma y en el análisis de oportunidades.

(1) Incluyendo una estimación de capex. (2) Incluye efectivo y equivalentes, inversiones a corto plazo y líneas de financiación no dispuestas al final del periodo.

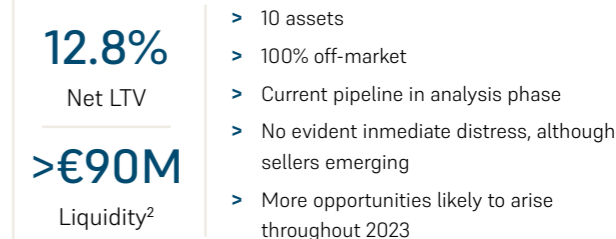


Moreover, the team is constantly analysing opportunities in the market. Following a prudent and disciplined approach to investment, we assess new opportunities for its potential to add value for our shareholders. Our strong balance sheet enables us to move quickly when opportunity strikes, which translates into a significant competitive advantage over potential competitors. Árima's team is currently analysing new investment opportunities for a total value of €1,050M.

▼ Current deals under review



c. €1,050m CURRENT PIPELINE BAJO ANÁLISIS¹



For Árima, growth must always go hand in hand with sustainability, proactive corporate governance and our commitment to making a positive impact on society in every way we can. We have full confidence in our strategy of integrating ESG criteria into our approach to portfolio management, refurbishment planning and opportunity analysis.

(1) Includes Capex estimates. (2) Includes cash and cash equivalents, short-term investments and financing lines not utilised at the year-end.

Nuestros resultados financieros

Our financial results

PRINCIPALES MÉTRICAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS A 31/12/2022

6.237 miles € Ingresos brutos por alquiler-GRI ¹ 5.192 miles € a 31/12/2021	5.551 miles € Ingresos netos por alquiler-NRI 4.589 miles € a 31/12/2021
(628) miles € Resultado de explotación recurrente-EBIT (1.133) miles € a 31/12/2021	12.992 miles € Variación del valor razonable de los activos 28.598 miles € a 31/12/2021
10.478 miles € Beneficio neto 26.125 miles € a 31/12/2021	0,39 € Beneficio por acción 0,94 € a 31/12/2021

Árima ha logrado unos sólidos resultados financieros en 2022 que reflejan su gran potencial de crecimiento orgánico y un balance robusto para seguir aprovechando las oportunidades de inversión que puedan surgir.

El porfolio de Árima continúa destacando por su calidad. Gracias a unas adquisiciones llevadas a cabo de manera selectiva a precios competitivos, la cartera mantiene un gran potencial de crecimiento. El valor de nuestra cartera de 102.000 m² asciende a 379,7 millones de euros, experimentando una revalorización anual del 11% en términos comparables.

Esta evolución tan positiva es en gran medida fruto de nuestra disciplinada estrategia de inversión y nuestra gestión activa. Los principales aspectos que han influido positivamente en la valoración son los arrendamientos firmados en el periodo, con un récord de nuevos

PRINCIPALES MÉTRICAS DEL BALANCE A 31/12/2022

379.700 miles € Valor bruto de activos-GAV 343.600 miles € a 31/12/2021	48.640 miles € Deuda neta 15.704 miles € a 31/12/2021
32% LTV Bruto 30% a 31/12/2021	92.568 miles € Liquidez ² 103.000 miles € a 31/12/2021
1,3% Coste financiero neto 1,8% a 31/12/2021	100% Financiación verde 100% a 31/12/2021

contratos por un total de 16.197 m² de oficinas, y el buen avance de los proyectos de reforma y las mejoras de eficiencia energética acometidas en la nave logística.

Todo ello ha contribuido a que los ingresos brutos por alquiler recurrentes aumenten hasta los 6,2 millones en 2022, materializando parte de nuestro potencial de crecimiento. La renta media ha incrementado un 156% en los activos reformados y un 16% en los activos en explotación, lo que supone un incremento de renta media ponderada del 63%.

Con nuestra fuerte posición de liquidez, con más de 90 millones de euros de efectivo y deuda no dispuesta ya concedida, y un LTV neto del 12,8% nos situamos en una posición de importante ventaja para poder llevar a cabo posibles operaciones cuando se presenten las oportunidades adecuadas.

(1) Recurrentes. (2) Incluye efectivo y equivalentes de efectivo, inversiones a corto plazo y líneas de financiación no dispuestas al final del periodo.

KEY INCOME STATEMENT METRICS AT 31/12/2022

€ 6,237 thousand Gross rental income - GRI ¹ € 5,192 thousand at 31/12/2021	€ 5,551 thousand Net rental income - NRI € 4,589 thousand at 31/12/2021
€ (628) thousand Recurring operating profit/(loss) - EBIT € (1,133) thousand at 31/12/2021	€ 12,992 thousand Change in fair value of assets € 28,598 thousand at 31/12/2021
€ 10,478 thousand Net profit € 26,125 thousand at 31/12/2021	€ 0.39 Earnings per share € 0.94 at 31/12/2021

Árima posted sound financial results in 2022, reflecting huge potential for organic growth and a robust balance sheet that will allow it to continue to take advantage of any attractive investment opportunities.

Árima's portfolio remains outstanding in terms of the quality of its assets. Thanks to selective acquisitions at competitive prices, the portfolio shows considerable growth potential. The value of our 102,000 sqm portfolio stands at €379.7 million, up 11% year-on-year on a like-for-like basis.

Such a positive performance is largely explained by our disciplined investment strategy and active management. The main aspects contributing to this value uplift were the record number of leases signed during the period for office spaces totalling 16,197 sqm, and the progress made with refurbishment projects and energy efficiency improvements in the logistics warehouse.

(1) Recurring. (2) Includes, cash and cash equivalents, short-term investments and financing lines not utilised at the year-end.

KEY BALANCE SHEET METRICS AT 31/12/2022

€ 379,700 thousand Gross asset value - GAV € 343,600 thousand at 31/12/2021	€ 48,640 thousand Net debt € 15,704 thousand at 31/12/2021
32% Gross LTV 30% at 31/12/2021	€ 92,568 thousand Liquidity ² € 103,000 thousand at 31/12/2021
1.3% Net financial cost 1.8% at 31/12/2021	100% Green financing 100% at 31/12/2021

This all came together to increase recurring gross rental income up to €6.2 million in 2022, realising a part of our growth potential. The average rent rose by 156% for the refurbished assets and by 16% for occupied assets, entailing a 63% increase in weighted average rent.

Thanks to our strong liquidity position, with over €90 million in cash and undrawn borrowings already granted, and a net LTV of 12.8%, we are in a good position to take advantage of any opportunities that may arise.

EPRA *reporting* financiero

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 EPRA		2022
Resultado ajustado EPRA	Resultado operativo ajustado.	(2.002)
Resultado EPRA	Resultado operativo.	(2.514)
EPRA Net Reinstatement Value (EPRA NRV)	Asume que las compañías nunca venden los activos y tiene como objetivo representar el valor necesario para reconstruir la compañía.	328.438
EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA)	Asume que las compañías compran y venden activos, cristalizando así ciertos niveles de impuesto diferido inevitables.	328.192
EPRA Net Disposal Value (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.	330.955
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).	1,2%
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.).	3,3%
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).	24%

(1) Valor de mercado determinado por CBRE Valuation Advisory (RICS) a 31 de diciembre de 2021.

EPRA financial reporting

To provide greater transparency and comparability, Árima Real Estate has been a member of the European Public Real Estate Association (EPRA) since its inception, and has adopted its best practice recommendations (BPR). The table below details EPRA 's key performance measures:

EPRA KEY PERFORMANCE INDICATORS

		EUR Thousand (unless specified)
EPRA Definition		2022
EPRA Adjusted Earnings	Adjusted earnings from operational activities.	(2,002)
EPRA Earnings	Earnings from operational activities.	(2,514)
EPRA Net Reinstatement Value (EPRA NRV)	Assumes that entities never sell assets and aims to present the value required to rebuild the entity.	328,438
EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA)	Assumes that entities buy and sell assets, thereby crystallising certain levels of unavoidable deferred tax.	328,192
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.	330,955
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.	1.2%
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.	3.3%
EPRA Vacancy Rate	Estimated Market Rental Value (ERV) of vacant space divided by ERV of the whole portfolio.	24%

(1) Market value based on the external independent appraisal determined by CBRE Valuation Advisory (RICS) at 31 December 2021.

EPRA NRV, EPRA NTA Y EPRA NDV

	31/12/2022		
	EPRA Net Reinstatement Value	EPRA Net Tangible Assets	EPRA Net Disposal Value
Patrimonio Neto bajo IFRS	330.955	330.955	330.955
Incluir / Excluir:			
i) Instrumentos híbridos	–	–	–
NAV diluido	330.955	330.955	330.955
Excluir:			
vi) Valor razonable de instrumentos financieros	(2.517)	(2.517)	–
viii.b) Intangibles en el Balance bajo IFRS	–	(246)	–
NAV	328.438	328.192	330.955
Número de acciones diluidas (neto de acciones propias)	26.407.127	26.407.127	26.407.127
NAV por acción	12,4	12,4	12,5

RESULTADO EPRA Y RESULTADO EPRA POR ACCIÓN

Miles de euros (salvo que se especifique)	2022
Resultado del ejercicio bajo IFRS	10.478
Ajustes para calcular los resultados EPRA, excluir:	
(i) Revalorización inversiones inmobiliarias	(12.992)
Resultado EPRA	(2.514)
Resultado EPRA por acción (EUR)	(0,09)
Ajustes específicos compañía:	
(a) Ajustes específicos compañía	512
Resultado ajustado específico compañía	(2.002)
Resultado por acción ajustado	(0,07)
Número medio de acciones (excluyendo acciones propias)	26.979.085

EPRA NRV, EPRA NTA AND EPRA NDV

	31/12/2022		
	EPRA Net Reinstatement Value	EPRA Net Tangible Assets	EPRA Net Disposal Value
IFRS Equity attributable to shareholders	330,955	330,955	330,955
Include / Exclude:			
i) Hybrid instruments	–	–	–
Diluted NAV	330,955	330,955	330,955
Exclude:			
vi) Fair value of financial instruments	(2,517)	(2,517)	–
viii.b) Intangibles as per the IFRS balance sheet	–	(246)	–
NAV	328,438	328,192	330,955
Fully diluted number of shares	26,407,127	26,407,127	26,407,127
NAV per share	12.4	12.4	12.5

EPRA EARNINGS AND EARNINGS PER SHARE

EUR Thousand (unless specified)	2022
Earnings per IFRS income statement	10,478
Adjustments to calculate EPRA Earnings, exclude:	
(i) Changes in value of investments properties	(12,992)
EPRA Earnings	(2,514)
EPRA Earnings per Share (EPS)	(0,09)
Company specific adjustments:	
(a) Company specific adjustment	512
Company specific Adjusted Earnings	(2,002)
Company specific Adjusted Earnings per share (EUR)	(0,07)
Avg. number of shares outstanding, basic	26,979,085

EPRA NIY Y EPRA "TOPPED-UP" NIY

Miles de euros (salvo que se especifique)	T4 2022		
	Oficinas	Logística	Total
EPRA YIELDS (rendimiento EPRA)			
Inversión inmobiliaria: en propiedad	344.800	34.900	379.700
Inversión inmobiliaria: sociedades en participación/fondos	–	–	–
Activos con potencial comercial (incluidas sociedades en participación)	–	–	–
Menos activos en rehabilitación	(142.100)	–	(142.100)
Inversiones inmobiliarias completadas	202.700	34.900	237.600
Costes estimados de transacción de activos inmobiliarios	4.054	698	4.752
Valoración total cartera inversión inmobiliaria (B)	206.754	35.598	242.352
Rendimiento anual de la inversión inmobiliaria	2.358	2.052	4.410
Gastos operativos asociados a activos no recuperables	(1.319)	(82)	(1.401)
Renta neta anual (A)	1.039	1.970	3.009
Bonificaciones o carencias	4.830	153	4.983
Rendimiento neto máximo de la inversión inmobiliaria (C)	5.869	2.123	7.992
EPRA NIY (A/B)	0,5%	5,5%	1,2%
EPRA "topped-up" NIY (C/B)	2,8%	6,0%	3,3%

TASA DE DISPONIBILIDAD EPRA

Miles de euros (salvo que se especifique)	31/12/2022		
	Espacios disponibles ERV	Superficie total ERV	Tasa de disponibilidad EPRA
Oficinas	2.535	8.743	29%
Logística	–	1.927	0%
Total	2.535	10.670	24%

EPRA NIY AND EPRA "TOPPED-UP" NIY

EUR Thousand (unless specified)	Q4 2022		
	Offices	Logistics	Total
EPRA YIELDS			
Investment property - wholly owned	344,800	34,900	379,700
Investment property - share of JVs/Funds	–	–	–
Trading property (including share of JVs)	–	–	–
Less developments	(142,100)	–	(142,100)
Completed property portfolio	202,700	34,900	237,600
Allowance for estimated purchasers' costs	4,054	698	4,752
Gross up completed property portfolio valuation (B)	206,754	35,598	242,352
Annualised cash passing rental income	2,358	2,052	4,410
Property outgoings	(1,319)	(82)	(1,401)
Annualised net rent (A)	1,039	1,970	3,009
Notional rent expiration of rent free periods or other lease incentives	4,830	153	4,983
Topped-up net annualised rent (C)	5,869	2,123	7,992
EPRA NIY (A/B)	0.5%	5.5%	1.2%
EPRA "topped-up" NIY (C/B)	2.8%	6.0%	3.3%

EPRA VACANCY RATE

EUR Thousand (unless specified)	31/12/2022		
	Vacant Space ERV	Total Space ERV	EPRA vacancy rate
Offices	2,535	8,743	29%
Logistics	–	1,927	0%
Total	2,535	10,670	24%