



5

Ejercicio 2021 2021 Full year

- 5.1. Situación del mercado
5.1. Market climate
- 5.2. El futuro: palancas de crecimiento
5.2. The future: levers for growth
- 5.3. Nuestros resultados financieros
5.3. Our financial results
- 5.4. EPRA *reporting* financiero
5.4. EPRA financial reporting

CONTEXTO ECONÓMICO

La actividad económica en España se vio afectada durante el 2021 por la reaparición del virus COVID-19 que impidió la total recuperación. Una vez más, importantes motores de la economía española –el turismo y la hostelería– se vieron significativamente afectados. Sin embargo, a finales de año el PIB había alcanzado el 4,9% y el desempleo había experimentado su mayor descenso en 14 años hasta alcanzar una tasa ligeramente superior al 13%. Las previsiones de crecimiento del PIB en 2022 son positivas, sin duda en parte gracias a la contribución de los fondos de recuperación de la Unión Europea. Además, se están habilitando fondos adicionales para desarrollos sostenibles.

OFICINAS

El año pasado pusimos especial foco en la incertidumbre entorno al modelo de trabajo híbrido. Las diferentes oleadas de la COVID-19 han interrumpido la vuelta al trabajo durante el 2021 y han hecho que no se pueda llegar a ninguna conclusión definitiva, aunque no cabe duda de que más empresas adoptarán una fórmula flexible en el futuro. Es lo que se conoce como “trabajo híbrido”, aunque el grado en que los empleados distribuirán el tiempo entre la oficina y el hogar variará en función de unos diferentes factores. Independientemente de la estrategia laboral de cada empresa, es probable que el entorno de la oficina cambie. Los espacios más acogedores, inspiradores y colaborativos estarán a la orden del día.

Otro factor que ha cobrado un gran impulso durante el año 2021 es la concienciación y el compromiso de las empresas con la sostenibilidad. En este contexto, el espacio que ocupan y cómo lo ocupan contribuye a su impacto global. Las oficinas de alta calidad, modernas y sostenibles, con la debida atención al bienestar, se están convirtiendo en el centro de atención. De hecho, se están presentando los primeros informes de mercado sobre el potencial aumento del valor de los edificios con certificaciones LEED o WELL. Aunque todavía está en sus inicios, este estudio llevado a cabo por CBRE apunta a un incremento del valor del capital del 10% en las zonas *Prime*.

En general, la ocupación en las dos principales aglomeraciones urbanas de España fue significativamente mejor que en años anteriores y comparable a la de 2014 cuando España ya se recuperó de la recesión financiera.



LAS OFICINAS DE ALTA CALIDAD, MODERNAS Y SOSTENIBLES, CON LA DEBIDA ATENCIÓN AL BIENESTAR, SE ESTÁN CONVIRTIENDO EN EL CENTRO DE ATENCIÓN

HIGH QUALITY, MODERN AND SUSTAINABLE OFFICES WITH THE APPROPRIATE ATTENTION TO WELL-BEING ARE BECOMING THE FOCUS OF ATTENTION

ECONOMIC BACKDROP

Economic activity in Spain was affected in 2021 by reappearances of the COVID virus which inhibited a fuller recovery. Once again important drivers of the Spanish economy – tourism and hospitality – were significantly affected. However, by year end GDP had reached 4.9% and unemployment had seen its most significant fall in 14 years to reach a rate of just over 13%. Forecasts for GDP growth are healthy for 2022, which will no doubt be aided by EU recovery funds. Furthermore, additional funds are being made available for sustainable features in development.

OFFICES

Last year we reported on the uncertainty surrounding future working practices. The truncated nature of 2021 has meant that a full return to the work place was interrupted by various waves of the virus. No definitive conclusions have been reached although there is no doubt that more companies will adopt a flexible formula going forward. This has become known as “hybrid working” although the extent to which employees vary time between office and home will differ according to a series of factors. Irrespective of an individual company’s occupational strategy, the office environment is likely to change. More inviting, inspiring and collaborative spaces will become the order of the day.

Another factor which has gathered significant momentum during 2021 is companies’ awareness of and commitment to ESG. Within this context, the space they occupy and how they occupy it contributes to their overall footprint. High quality, modern and sustainable offices with the appropriate attention to well-being are becoming the focus of attention. Indeed, we are seeing the first market research into the potential uplift in value accrued by buildings that are certified LEED or WELL. While still in its infancy, this research carried out by CBRE points to potential capital value uplifts of 10% in prime areas.

In general, take up in Spain’s two principal conurbations was significantly better than previous years and comparable with 2014 as Spain recovered from the financial downturn.

Madrid – Mejora de la contratación

Contratación

Las nuevas oleadas de la pandemia impidieron a muchos ocupantes volver a sus oficinas. Esta incertidumbre postpuso también las decisiones de contratación de algunas empresas, en particular de las compañías multinacionales. A pesar de ello, la contratación mejoró de un año a otro en casi un 20% hasta alcanzar un total de 420.000 m², aunque esta cifra sigue por debajo de la media de 500.000 m². Según Savills, el número de transacciones aumentó un 37%, lo que se traduce en un menor tamaño de las parcelas. Los sectores dominantes fueron el de servicios y el tecnológico, aunque las mayores operaciones del año fueron las del sector público y las de una universidad privada.

Desocupación

Las tasas de desocupación varían entre los distintos agentes debido a las diferentes opiniones en torno a los niveles generales de *stock*. No obstante, el consenso sugiere que las tasas de desocupación se han estabilizado o han disminuido ligeramente. Esto se debe a que varios inquilinos están subarrendando espacio en el mercado. Según Savills, los niveles generales de desocupación se sitúan en el 9,3%, aunque en el centro de las ciudades la desocupación baja hasta situarse cerca del 6%. Sin embargo, según JLL, la tasa de desocupación de espacios de clase A se sitúa solo en el 1,2%.

Proyectos en curso

Se estima que en los próximos dos años unos 525.000 m² de reformas y nuevos desarrollos se incorporarán al mercado. De estos, cerca de 85.000 m² ya están pre-alquilados. Es posible que los problemas actuales de la cadena de suministro y la inflación de los costes de construcción retrasen algunas entregas.

Rentas

Las rentas *prime* han experimentado una ligera mejora a lo largo del año hasta alcanzar los 35,50 €/m²/mes. En otras zonas del mercado, aunque los alquileres principales parecen estables, se están ofreciendo incentivos más sólidos para retener a los ocupantes y atraer a nuevos inquilinos.

Barcelona – Aumento de las contrataciones con importantes arrendamientos

Contratación

La contratación en Barcelona se recuperó en 2021 alcanzando un total de 330.000 m², prácticamente doblando la cifra de 2020 y por encima de la media histórica de unos 300.000 m². Estas cifras se vieron favorecidas por tres operaciones de arrendamiento muy importantes que supusieron el 20% del total. Entre ellas destaca la operación de 30.000 m² de Glovo, que se convirtió en el mayor arrendamiento histórico de la ciudad. Tanto el número de contratos firmados como el tamaño medio de las operaciones aumentaron de forma considerable. Aproximadamente un tercio de estos contratos de arrendamiento se firmaron en el submercado 22@, que está demostrando ser muy popular entre las empresas tecnológicas.

Desocupación

La disponibilidad de espacio en el mercado continuó aumentando hasta alcanzar el 8,6%. Sin embargo, las tasas varían entre las diferentes zonas del mercado, siendo menores en el centro y estando por encima de la media en la periferia. Una vez más, la tasa de desocupación de los espacios de clase A es mucho más baja, situándose en el 1% del *stock*.

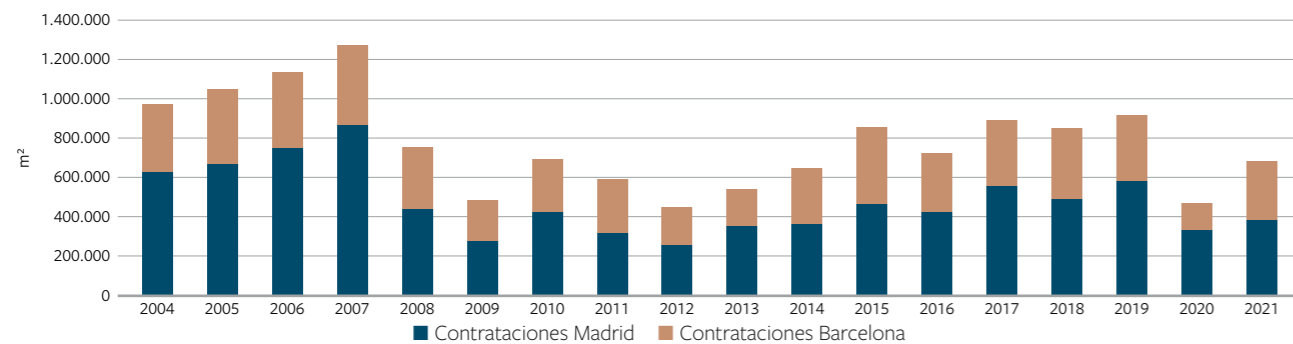
Proyectos en curso

Savills estima que se entregarán unos 620.000 m² al mercado en los próximos dos años. De estos, alrededor del 15% ya están comprometidos. Gran parte de los proyectos -cerca del 60%- se están desarrollando en el 22@, zona que ha ganado reciente popularidad entre inquilinos e inversores y donde la disponibilidad de *stock* está conduciendo a un aumento del desarrollo.

Rentas

Las rentas *prime* terminaron el año con un ligero aumento respecto al año anterior, situándose en 27,50 €/m²/mes. Quizás una de las diferencias con Madrid es la disparidad entre *prime* y secundario. Según JLL, en Madrid esta diferencia es de un 30% mientras que la variación entre *prime* y 22@ es inferior al 10%.

▼ Contrataciones Madrid y Barcelona



Fuente: JLL

Madrid – Take up improves

Take Up

New waves of the pandemic prevented many occupiers returning to their offices. It also led to some postponing future occupational decisions amid such uncertainty. This was particularly the case of multinational companies. In spite of this, take up improved year on year by almost 20% to reach a total of 420,000 sqm. This is still below long term averages of around 500,000 sqm. According to Savills, the number of transactions increased by 37% thus implying smaller lot sizes. Dominant take up sectors were the service sector and TMT (Technology, Media and Telecoms) although the largest deals of the year involved the public sector and a private university.

Vacancy

Agents' vacancy rates vary due to differing opinions on overall stock levels. However, the consensus suggests that vacancy rates have stabilized or slightly diminished. This is despite several tenants bringing sublease space to the market. Overall vacancy levels according to Savills stands at 9,3% with city centre locations showing a lower overall vacancy nearer 6%. However, according to JLL, the rate for Class A space is only 1.2%.

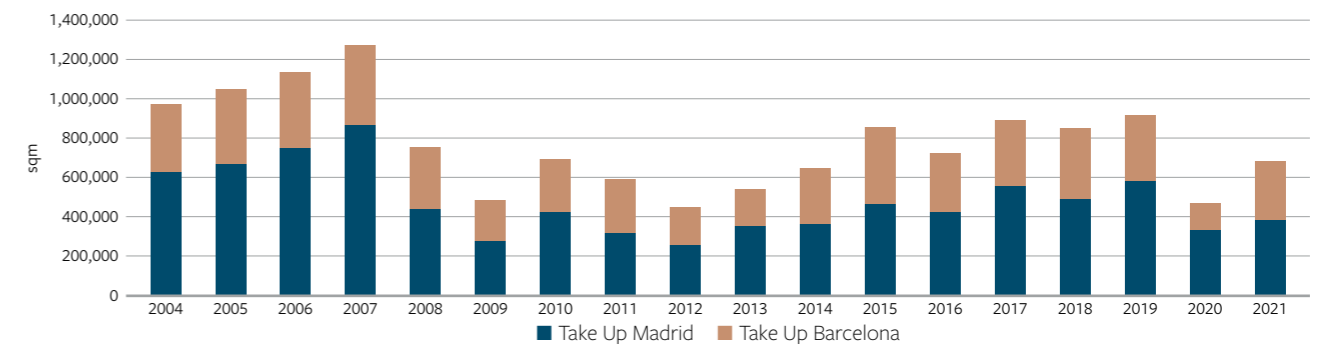
Pipeline

It is estimated that some 525,000 sqm of future pipeline is due to enter the market evenly over the next two years. Approximately 85,000 sqm is already committed. It is also possible that current supply chain problems and construction cost inflation may delay some deliveries.

Rents

Prime rents are reported to have shown a slight improvement over the year to reach 35,50 €/sqm/month. In other submarkets, while headline rents appear stable, more robust incentives are being offered to retain occupiers and attract new tenants

▼ Madrid and Barcelona Take Up



Source: JLL

Mercado de inversión – Dominan el Core y el Core +

La mejora del mercado de arrendamiento y la importante liquidez del mercado de capitales, sobre todo de los fondos internacionales, contribuyeron a que los niveles de inversión repuntaran en 2021. Se firmaron unos 2.500 millones de euros en operaciones. Las operaciones *core* y *core +* siguen dominando, a las que les corresponden aproximadamente un 70% del volumen. Barcelona se coronó con 1.700 millones de euros registrando su segundo mejor año y triplicando el volumen de inversión de 2020 en la ciudad. Entre las razones que explican este hecho se encuentran la mayor disponibilidad de oportunidades y la realización de varias operaciones de gran envergadura: seis transacciones aportaron 810 millones de euros al total.

Las rentas *prime* siguen estando entre el 3,25% y 3,5%, aunque se ha producido un endurecimiento en algunos submercados, lo que refleja el fuerte apetito de los inversores por los activos que producen ingresos.

LOGÍSTICA

El sector logístico se ha convertido en uno de los más codiciados dentro del mercado inmobiliario siendo 2021 un año récord para el arrendamiento en España. Tanto en Madrid como en Cataluña se registraron niveles récord de contratación durante el año, con el comercio electrónico a la cabeza de las transacciones. A finales de 2021, las ventas online habían alcanzado el 11,2% del total de las ventas minoristas en 2021, un aumento del 12% respecto al año anterior. Esta cifra sigue estando por detrás de otros países europeos como el Reino Unido, los Países Bajos y Alemania, lo que sugiere que hay más margen de crecimiento.



Investment Market – Core and core + dominate

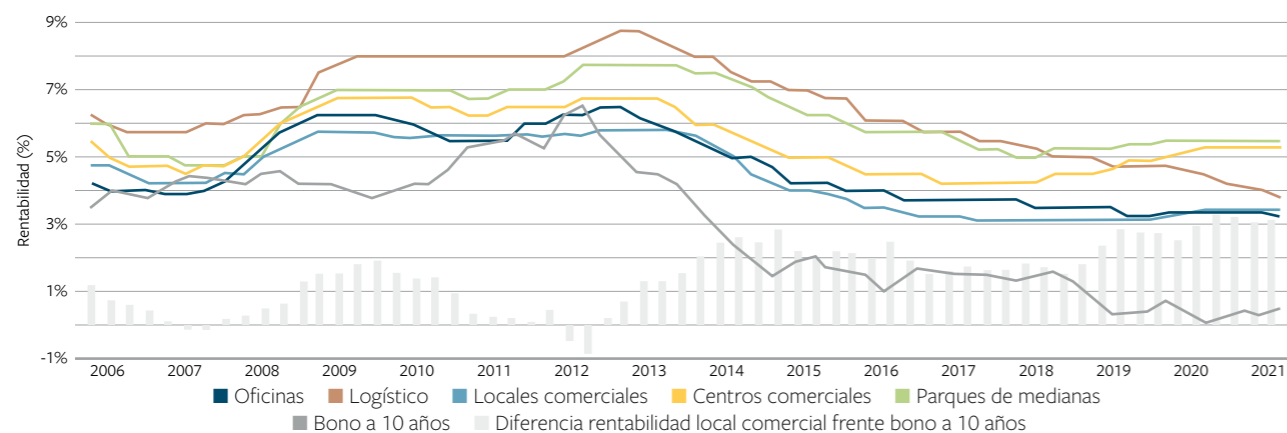
The improvement in the leasing market and significant capital market liquidity, above all from international funds, helped investment levels to rebound in 2021. Some € 2.5 Bn of deals were signed. Core and core + transactions continue to dominate with approximately 70% falling into this category. Barcelona took the lion's share with € 1.7 Bn – completing the second best year on record and tripling the 2020 investment volume for the city. Reasons behind this include the greater availability of opportunities and the completion of several larger deals – six transactions contributed € 810 Mn to the total.

Prime yields continue to be around 3.25% - 3.5% although there has been a tightening in certain submarkets reflecting strong investor appetite for income producing assets.

LOGISTICS

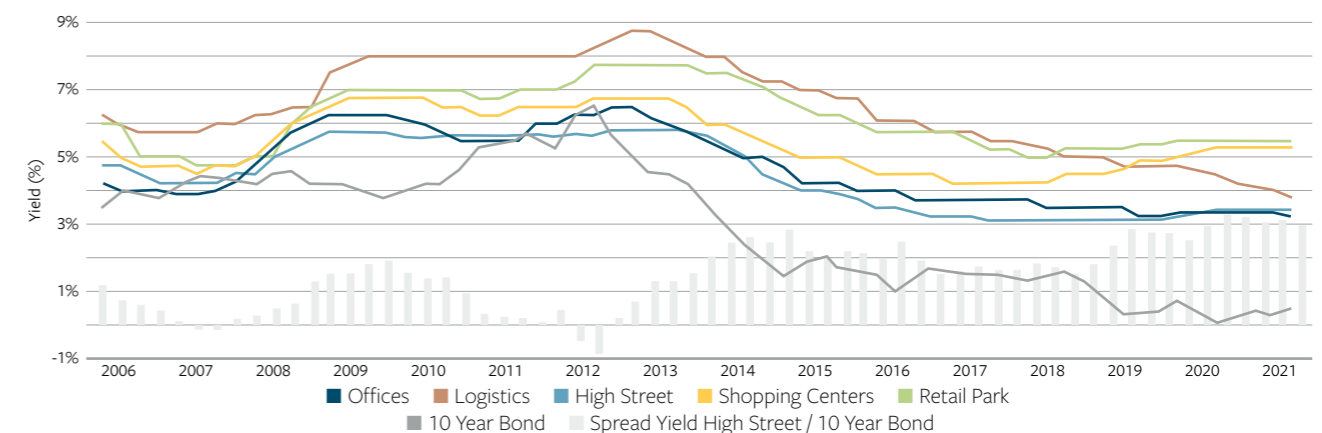
The logistics sector has become one of the most coveted within the real estate market. 2021 was a record year for leasing in Spain. Both Madrid and Cataluña saw record take up levels during the year with ecommerce to the forefront of transactions. By the end of 2021, online sales had reached 11.2% of overall retail sales in 2021 an increase of 12% on the previous year. This is still some way behind other European countries such as the UK, the Netherlands and Germany and as such suggests that there is further room for growth.

▼ Rendimientos del sector *prime*, incluyendo oficinas



Fuente: JLL

▼ Prime Sector Yields Including Offices



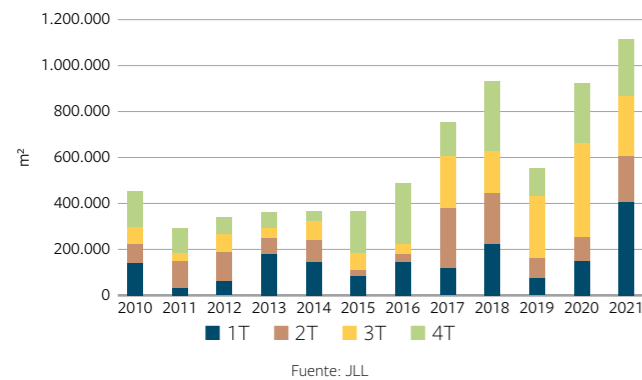
Source: JLL

Madrid/Zona centro – Récord de demanda en arrendamiento e inversión

Contratación

Según JLL, la contratación alcanzó por primera vez los 1.115.000 m² y el número de operaciones también ascendió hasta un máximo histórico. Uno de los factores determinantes fue el número de grandes acuerdos firmados: 13 contratos de arrendamiento superaron los 25.000 m², la mayoría en torno a los corredores A-2 y A-4. Por último, un par de grandes operaciones fueron provocadas por la tormenta Filomena de enero, que dejó inutilizadas varias naves.

▼ Niveles de contratación de logística en Madrid

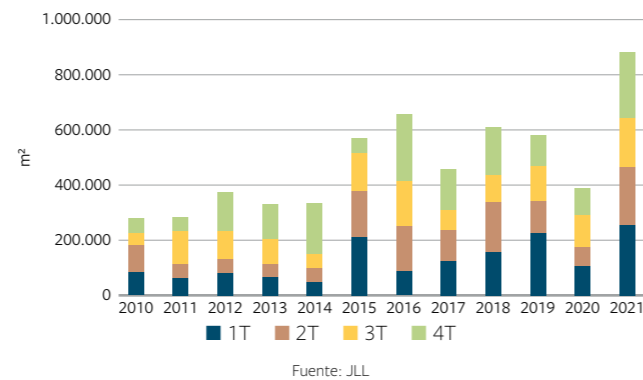


Barcelona: Récord de contratación y disminución de la disponibilidad

Contratación

Más de 900.000 m² de absorción durante 2021 completaron un año récord para el mercado de Barcelona. Esta cifra superó en más de un 30% el anterior pico registrado en 2018 y probablemente también fue una reacción a un 2020 relativamente apagado. Al igual que en el mercado de Madrid, las grandes operaciones contribuyeron de forma significativa, con ocho operaciones de más de 25.000 m² que aportaron más de la mitad de la contratación total.

▼ Niveles de contratación de logística en Barcelona

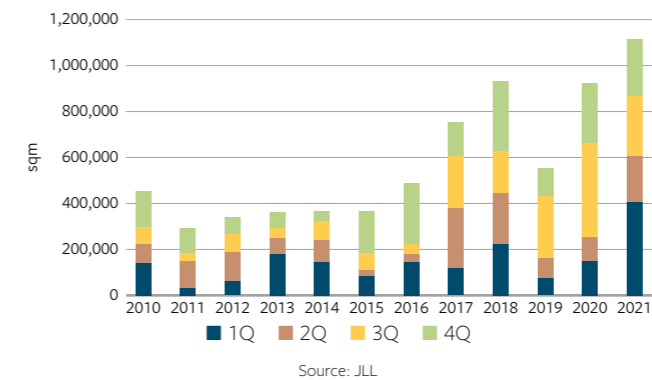


Madrid/Central Area – Record demand in leasing and investment

Take Up

According to JLL, take up reached 1,115,000 sqm for the first time and the number of deals was also at an all-time high. A contributing factor to this were the number of large deals signed - 13 leases were over 25,000 sqm. The focus of attention for most were the A-2 and A-4 corridors. Finally, a couple of large transactions were provoked by the Filomena storm in January which left several sheds inoperable.

▼ Logistics Take Up Levels in Madrid

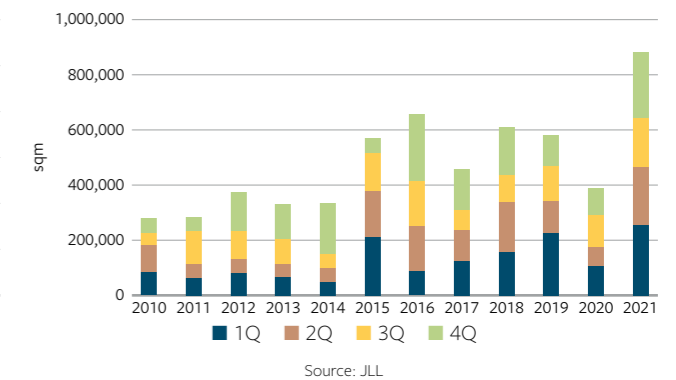


Barcelona – Record take up and declining availability

Take up

Over 900,000 sqm of take up during 2021 completed a record year for Barcelona's occupier market. This figure was over 30% higher than the previous peak in 2018 and probably was also a reaction to a relatively subdued 2020?. As with the Madrid market, large deals contributed significantly with eight deals over 25,000 sqm providing over half of overall take up.

▼ Logistics Take Up Levels in Barcelona



Desocupación

Los agentes informan de un nivel de desocupación relativamente alto en Madrid, superior al 9%, a pesar de la fuerte demanda. Esto se debe sobre todo a la entrega de entre 800.000m² y 900.000m² de espacio que se han introducido en el mercado. La disponibilidad de activos de Clase A en las zonas más deseables del mercado muestra niveles de desocupación mucho más bajos.

Proyectos en curso

Las estimaciones de los futuros proyectos varían entre 600.000 m² y 800.000 m² para 2022. Este robusto nivel se ve compensado por los elevados niveles de contratación que el mercado está experimentando actualmente. Asimismo, el aumento del precio del suelo y de los costes de construcción está empezando a actuar como un freno para algunos promotores.

Rentas prime

Los alquileres han aumentado ligeramente en las zonas del mercado locales y regionales hasta 5,75 y 3,60 €/m²/mes respectivamente. Dado el equilibrio entre la oferta y la demanda, es poco probable que varíen significativamente en el futuro. Sin embargo, los inquilinos están prestando cada vez más atención a la sostenibilidad y al impacto que generan sus naves. Es probable que esto se convierta en un factor más importante en el sector en el futuro.

Desocupación

Las sólidas cifras de ocupación y la limitada oferta nueva que llega al mercado (poco más de 300.000 m²) han provocado un nuevo descenso de los niveles de desocupación. Según CBRE, la tasa de desocupación global de la región se sitúa en el 3,2%.

Proyectos en curso

Se espera que el mercado de Barcelona entregue más de 750.000 m² de los cuales cerca del 50% ya están comprometidos. El desarrollo significativo se está viendo una vez más en el tercer anillo del mercado.

Rentas prime

Las rentas prime se mantuvieron estables en 7,25 €/m²/mes. Dada la escasa desocupación en el mercado y la fuerza de la demanda, parece inevitable que veamos un mayor crecimiento de los alquileres en el futuro.

Vacancy

Agents report relatively high overall vacancy for Madrid in excess of 9% despite such strong take up. This is mostly due to very healthy delivery figures of between 800,000 and 900,000 sqm of space being brought to the market. The levels of Class A availability in more desirable submarkets show much lower vacancy levels.

Pipeline

Future pipeline estimates vary between 600,000 and 800,000 sqm for 2022. This otherwise robust level is offset by the very high levels of take up that the market is currently experiencing. Likewise, increasing land prices and construction costs are beginning to act as a brake for some developers.

Prime Rents

Rents have increased slightly in the local and regional submarkets to 5.75 and 3.60 €/sqm/month respectively. Given the balance between supply and demand it is unlikely that these will vary significantly going forward. However, occupiers are increasingly focusing on ESG and the sustainability of their warehouses. This is likely to become a more important factor in the sector going forward.

Vacancy

The strong take up figures and limited new supply reaching the market (just over 300,000 sqm) has led to further declines in vacancy levels. The overall vacancy ratio for the region stands at 3.2% according to CBRE.

Pipeline

The current future supply forecast for the market amounts to over 750,000 sqm. Just under 50% is already committed. Significant development is being seen once again in the third tier of the market.

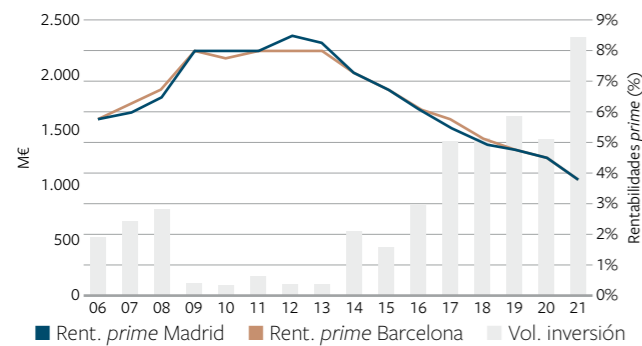
Prime Rents

Prime rents remained stable at 7.25 €/sqm/month. Given the limited vacancy in the market and strength of demand, it seems inevitable we will see further rental growth going forward.

Mercado de inversión

El volumen de inversión en España estuvo cerca de duplicarse en 2021, con unos 2.200 millones de euros de transacciones registradas, ya que los activos logísticos fueron de los más solicitados. El volumen de inversión récord se vio impulsado por la operación de 890 millones de euros entre Montepino y Bankinter. El consenso de los agentes es que las rentabilidades *prime* han superado el 4%, cerrando la brecha con los mercados de capitales de Alemania, Reino Unido y Francia. La gran liquidez de un número cada vez mayor de inversores está dando lugar a procesos de venta muy competitivos en los que a menudo se superan los precios iniciales de venta. A pesar de los vientos en contra, parece probable que el sentimiento inversor siga siendo muy alcista en este sector por el momento.

▼ Volúmenes de inversión en logística en Madrid y Barcelona

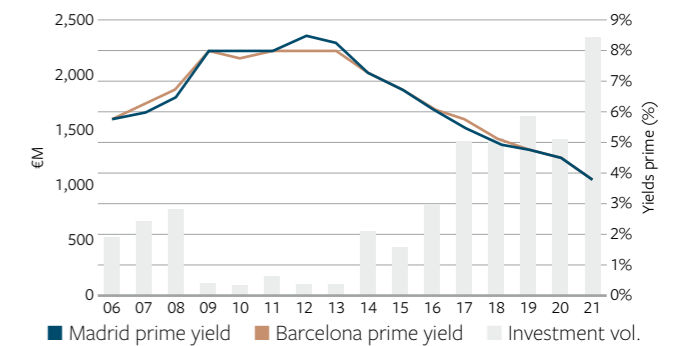


Fuente: JLL

Investment Market

Investment volumes in Spain almost doubled in 2021 with some € 2.2 Bn of transactions recorded as logistics became one of the most sought after asset classes. The record investment volume was boosted by the € 890 Mn transaction between Montepino and Bankinter. Agents' consensus is that prime yields have now breached 4%, closing the gap on capital markets in Germany, UK and France. Very high liquidity from an increasing number of investors is leading to very competitive sales processes in which asking prices are often exceeded. Despite headwinds it seems likely that investment sentiment will remain very bullish on this sector for the time being.

▼ Logistics Investment Volumes in Madrid and Barcelona



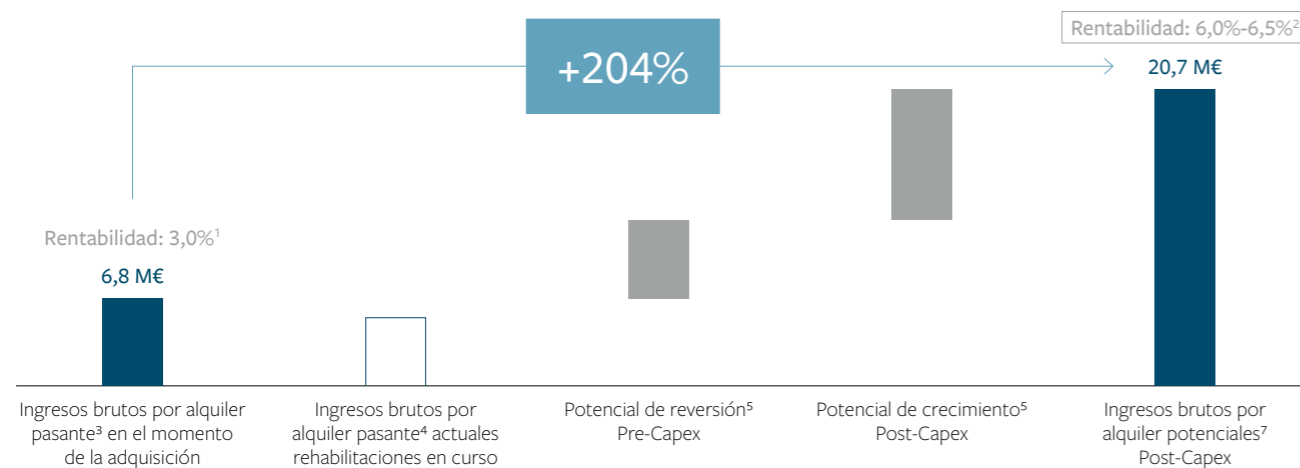
Source: JLL

El futuro: palancas de crecimiento

El Grupo cuenta con una cartera con gran recorrido a través de la gestión activa, así como capacidad para seguir invirtiendo, aprovechando las oportunidades que el mercado pueda ofrecer.

El potencial de crecimiento de la cartera, medido en términos de ingresos por renta, una vez realizados los proyectos de reforma, alcanzaría los 20,7 millones de euros. Esto supone más de un 200% superior a los ingresos brutos por alquiler contractuales en el momento de la adquisición de los inmuebles que conforman la cartera.

Por todo ello, la rentabilidad esperada sobre la inversión total, considerando todo el CAPEX previsto, se sitúa en un 6,0% - 6,5% de media para toda la cartera. Del total de CAPEX estimado para el porfolio actual, el pendiente de invertir se sitúa en torno a los 60 millones de euros.



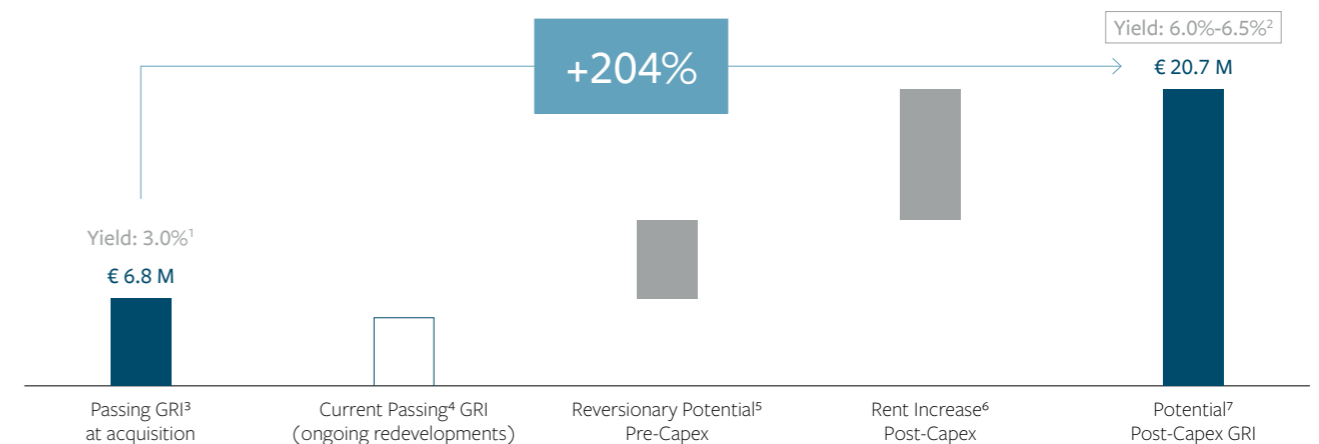
(1) Rendimiento bruto pasante definido como rentas brutas pasantes sobre el precio total de adquisición de la cartera; (2) Rentabilidad sobre el coste definida como GRI post-CAPEX dividido por la inversión total (coste de adquisición más CAPEX previsto); (3) Rentas brutas anualizadas; (4) Arrendamiento en los edificios de oficinas Habana, Botanic y Pradillo finalizados antes de las obras de remodelación; (5) Incluye la reversión a precio de mercado de los alquileres existentes y el arrendamiento de espacios vacíos; (6) Aumento previsto de los alquileres por las inversiones en CAPEX; (7) Ingresos brutos por alquileres previstos después de realizar el potencial de reversión y de crecimiento de rentas ligados a una mayor calidad tras finalizar las obras.

The future: levers for growth

The Group boasts both a portfolio that benefits from strong growth potential thanks to its successful active management, as well as sufficient capacity to continue investing and take advantage of any opportunities the market may offer.

The portfolio's growth potential, measured in terms of rental income, once the current refurbishment projects have been completed, will amount to €20.7 million. This is more than 200% higher than the contractual gross rental income when the properties were acquired.

Therefore, the expected return on total investment, taking into account all expected CAPEX, is 6.0% - 6.5% on average for the entire portfolio. Of the total CAPEX estimated for the current portfolio, circa €60 million is pending investment.



(1) Passing gross yield defined as passing gross rents over total portfolio acquisition price; (2) Yield on cost defined as post-capex GRI divided by total investment (net acquisition cost plus expected capex); (3) Annualised gross rents; (4) Lease in office buildings Habana, Botanic and Pradillo terminated ahead of refurbishment works; (5) Includes mark-to-market of existing rents and leasing vacant space; (6) Expected increase in rents from capex investments; (7) Expected gross rental income after realising reversionary potential and effects from capital expenditure.

ALTO COMPONENTE α
>50 %
 DE LA CARTERA EN LA REFORMA

LOAN TO VALUE
4,6 %
 CON CAPACIDAD PARA ACOMETER
 NUEVAS INVERSIONES

RENTABILIDAD ESTIMADA
6,0 %-6,5 %
 VS. 3,25% RENTABILIDAD DE
 LAS OFICINAS PRIME DE MADRID

Nuestro equipo monitoriza continuamente el mercado para adecuar la estructura de capital del Grupo en cada momento. Gracias a la creación de valor experimentada por la cartera, el apalancamiento actual se sitúa significativamente por debajo de nuestra capacidad. Esta situación nos permitirá en un futuro continuar invirtiendo, hasta alcanzar un *Loan to Value* en línea con la práctica habitual del sector.

Aunque el segmento de oficinas en Madrid sigue siendo nuestro principal objetivo, Árima puede analizar otras oportunidades que se adecuen a nuestras exigencias, principalmente en Barcelona y en el sector logístico.

Para Árima, el crecimiento va siempre de la mano de la preservación del medioambiente, un gobierno corporativo implicado 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 y en los proyectos de reforma. Esto asegura un impacto positivo en la sociedad, potenciando también el valor de los activos y beneficiando a todas las personas que colaboran con Árima en cualquier aspecto.



HIGH α PLAY
>50 %
 OF PORTFOLIO UNDER
 REFURBISHMENT

LOAN TO VALUE
4.6 %
 WITH SUBSTANTIAL
 REMAINING FIREPOWER

YIELD ON COST
6.0 %-6.5 %
 VS. 3.25% MADRID
 PRIME OFFICE YIELD

Our team continuously monitors the market to adjust the Group's capital structure accordingly. Thanks to the value uplift achieved in the portfolio, the current leverage is significantly below our capacity. This allows us to continue investing in the future until we reach a *Loan to Value* in line with standard industry practice.

Although the Madrid office market remains our main target, Árima is also open to analysing other opportunities that meet our requirements, mainly in Barcelona and in the logistics sector.

For Árima, growth always goes hand in hand with the preservation of the environment, active corporate governance and championing all areas of social interest on which the Company can generate a positive impact.

We firmly believe in our approach and our decision to make *ESG* criteria a key consideration in our portfolio management and refurbishment projects. Not only does it ensure a positive impact on society, but also enhances the value of our assets and benefits everyone who works with Árima.

Nuestros resultados financieros



PRINCIPALES MÉTRICAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS A 31/12/2021

| | |
|--|---|
| 5.192 miles € INGRESOS BRUTOS POR ALQUILER 5.116 MILES € A 31/12/20 | 27.274 miles € RESULTADO DE EXPLOTACIÓN - EBIT 14.133 MILES € A 31/12/20 |
| 26.125 miles € BENEFICIO NETO 13.091 MILES € A 31/12/20 | 0,94 € BENEFICIO POR ACCIÓN 0,47 € A 31/12/20 |



PRINCIPALES MÉTRICAS DEL BALANCE A 31/12/2021

| | |
|--|---|
| 343.600 miles € VALOR BRUTO DE LOS ACTIVOS - GAV 275.750 MILES € A 31/12/20 | 104.588 miles € DEUDA BRUTA 104.078 MILES € A 31/12/20 |
| 88.884 miles € CAJA Y EQUIVALENTES 129.086 MILES € A 31/12/20 | 15.704 miles € DEUDA NETA (25.008) MILES € A 31/12/20 |
| 30,4 % LTV BRUTO 37,7 % A 31/12/20 | 4,6 % LTV NETO (9,1) % A 31/12/20 |



KEY INCOME STATEMENT METRICS AT 31/12/2021

| | |
|---|---|
| € 5,192 thsnd. GROSS RENTAL INCOME € 5,116 THSND. AT 31/12/20 | € 27,274 thsnd. OPERATING INCOME - EBIT € 14,133 THSND. AT 31/12/20 |
| € 26,125 thsnd. NET PROFIT € 13,091 THSND. AT 31/12/20 | € 0.94 EARNINGS PER SHARE € 0.47 AT 31/12/20 |



KEY BALANCE SHEET METRICS AT 31/12/2021

| | |
|---|--|
| € 343,600 thsnd. GROSS ASSET VALUE (GAV) € 275,750 THSND. AT 31/12/20 | € 104,588 thsnd. GROSS DEBT € 104,078 THSND. AT 31/12/20 |
| € 88,884 thsnd. CASH & EQUIVALENTS € 129,086 THSND. AT 31/12/20 | € 15,704 thsnd. NET DEBT € (25,008) THSND. AT 31/12/20 |
| 30.4 % GROSS LTV 37.7% AT 31/12/20 | 4.6 % NET LTV (9.1) % AT 31/12/20 |

Árima ha logrado unos sólidos resultados financieros en 2021, manteniendo un gran potencial de crecimiento orgánico y un balance robusto para seguir aprovechando las oportunidades que el mercado ofrezca.

La cartera, cuyo valor asciende a 343,6 millones de euros, ha experimentado un crecimiento anual del 25% en 2021, apoyado por un incremento de la valoración de un 20% en términos comparables. Esta evolución tan positiva es, en gran medida, fruto de nuestra disciplina de inversión y nuestra gestión activa. Esta gestión, a su vez, ha favorecido el cobro del 100% de los alquileres y el regreso de nuestros inquilinos a nuestras oficinas, espacios saludables y de gran calidad.

Como consecuencia de ello, el beneficio neto del año se sitúa en 26,1 millones de euros, otorgando un beneficio por acción de 0,94€.

Nuestra cartera única, construida a través de adquisiciones selectivas a precios competitivos, tiene un gran potencial de crecimiento de valor.

Cuenta a cierre del año con 40.000 m² de reformas¹ así como un proyecto de mejoras en la nave logística para incorporar instalaciones de producción de energía renovable (25.694 m²) y un nuevo proyecto para crear un inmueble de oficinas en Madrid (11.925 m²).

El crecimiento orgánico derivado de todos estos proyectos se estima en un +200% de potencial aumento de nuestros ingresos por alquiler.

Con nuestra fuerte posición de liquidez, con 103 millones de euros de efectivo y deuda no dispuesta ya concedida, y un LTV neto del 4,6% tenemos una importante ventaja para poder llevar a cabo operaciones cuando sea el momento adecuado.

Árima booked a solid financial performance in 2021. By maintaining strong organic growth potential and a robust balance sheet the Company was able to continue to take full advantage of any opportunities arising in the market.

The portfolio, valued at €343.6 million, registered annual growth of 25% over the past 12 months, underpinned by a 20% value uplift on a like-for-like basis. This positive performance is largely thanks to our disciplined investment criteria and active management strategy, the latter ensuring the collection of 100% of rents and facilitating the return to the office of our tenants.

As a result, net profit for the year stood at €26.1 million, representing €0.94 in earnings per share.

Our unique portfolio comprises a group of carefully selected properties acquired at competitive prices and benefitting from excellent value uplift potential.

At year-end, the portfolio comprised 40,000 sqm of property under refurbishment¹, a project to upgrade the logistics warehouse and incorporate installations that will allow for the production of renewable energy at the facility (25,694 sqm), as well as a new project to create an office complex in Madrid (11,925 sqm).

According to our estimates, the organic growth generated from all these projects could see our rental income climb by more than 200%.

Our strong liquidity position – with €103 million of cash and undrawn debt already granted – combined with a net LTV of 4.6% provides us with significant leverage to pursue any potential investment opportunities that may arise.

(1) Habana, Botanic, Cadenza y Dune.

(1) Habana, Botanic, Cadenza and Dune.

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 | | 2021 |
| Resultado ajustado EPRA | Resultado operativo ajustado. | (2.545) |
| Resultado EPRA | Resultado operativo. | (2.473) |
| 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. | 326.365 |
| EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) | Asume que las compañías compran y venden activos, cristalizando así ciertos niveles de impuesto diferido inevitables. | 326.147 |
| 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. | 325.665 |
| 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). | 2,7% |
| 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 | | 2021 |
| EPRA Adjusted Earnings | Adjusted earnings from operational activities | (2,545) |
| EPRA Earnings | Earnings from operational activities | (2,473) |
| EPRA Net Reinstatement Value (EPRA NRV) | Assumes that entities never sell assets and aims to present the value required to rebuild the entity | 326,365 |
| EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) | Assumes that entities buy and sell assets, thereby crystallising certain levels of unavoidable deferred tax | 326,147 |
| 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 | 325,665 |
| 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 | 2.7% |
| 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

31/12/2021

| Miles de euros (salvo que se especifique) | EPRA Net Reinstatement Value | EPRA Net Tangible Assets | EPRA Net Disposal Value |
|--|------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| Patrimonio Neto bajo IFRS | 325.665 | 325.665 | 325.665 |
| Incluir / Excluir: | | | |
| i) Instrumentos híbridos | - | - | - |
| NAV diluido | 325.665 | 325.665 | 325.665 |
| Excluir: | | | |
| vi) Valor razonable de instrumentos financieros | 700 | 700 | - |
| viii.b) Intangibles en el Balance bajo IFRS | - | (218) | - |
| NAV | 326.365 | 326.147 | 325.665 |
| Número de acciones diluidas (neto de acciones propias) | 27.503.309 | 27.503.309 | 27.503.309 |
| NAV por acción (EUR) | 11,9 | 11,9 | 11,8 |

EPRA NRV, EPRA NTA AND EPRA NDV

31/12/2021

| EUR Thousand (unless specified) | EPRA Net Reinstatement Value | EPRA Net Tangible Assets | EPRA Net Disposal Value |
|---|------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| IFRS Equity attributable to shareholders | 325,665 | 325,665 | 325,665 |
| Include / Exclude: | | | |
| i) Hybrid instruments | - | - | - |
| Diluted NAV | 325,665 | 325,665 | 325,665 |
| Exclude: | | | |
| vi) Fair value of financial instruments | 700 | 700 | - |
| viii.b) Intangibles as per the IFRS balance sheet | - | (218) | - |
| NAV | 326,365 | 326,147 | 325,665 |
| Fully diluted number of shares | 27,503,309 | 27,503,309 | 27,503,309 |
| NAV per share (EUR) | 11.9 | 11.9 | 11.8 |

RESULTADO EPRA Y RESULTADO EPRA POR ACCIÓN

| Miles de euros (salvo que se especifique) | 2021 |
|---|-------------------|
| Resultado del ejercicio bajo IFRS | 26.125 |
| Ajustes para calcular los resultados EPRA, excluir: | |
| (i) Revalorización inversiones inmobiliarias | (28.598) |
| Resultado EPRA | (2.473) |
| Resultado EPRA por acción (EUR) | (0,09) |
| Ajustes específicos compañía: | |
| (a) Ajustes específicos compañía | (72) |
| Resultado ajustado específico compañía | (2.545) |
| Resultado por acción ajustado (EUR) | (0,09) |
| Número medio de acciones (excluyendo acciones propias) | 27.760.550 |



EPRA EARNINGS AND EARNINGS PER SHARE

| EUR Thousand (unless specified) | 2021 |
|---|-------------------|
| Earnings per IFRS income statement | 26,125 |
| Adjustments to calculate EPRA Earnings, exclude: | |
| (i) Changes in value of investments properties | (28,598) |
| EPRA Earnings | (2,473) |
| EPRA Earnings per Share (EUR) | (0.09) |
| Company specific adjustments: | |
| (a) Company specific adjustment | (72) |
| Company specific Adjusted Earnings | (2,545) |
| Company specific Adjusted Earnings per share (EUR) | (0.09) |
| Avg. number of shares outstanding, basic | 27,760,550 |

EPRA NIY Y EPRA "TOPPED-UP" NIY

| Miles de euros (salvo que se especifique) | T4 2021 | | |
|---|----------------|---------------|----------------|
| | Oficinas | Logística | Total |
| EPRA YIELDS (rendimiento EPRA) | | | |
| Inversión inmobiliaria - en propiedad | 313.700 | 29.900 | 343.600 |
| Inversión inmobiliaria - sociedades en participación/fondos | - | - | - |
| Activos con potencial comercial (incluidas sociedades en participación) | - | - | - |
| Menos activos en rehabilitación | (206.600) | - | (206.600) |
| Inversiones inmobiliarias completadas | 107.100 | 29.900 | 137.000 |
| Costes estimados de transacción de activos inmobiliarios | 2.142 | 598 | 2.740 |
| Valoración total cartera inversión inmobiliaria (B) | 109.242 | 30.498 | 139.740 |
| Rendimiento anual de la inversión inmobiliaria | 2.430 | 1.815 | 4.245 |
| Gastos operativos asociados a activos no recuperables | (473) | (67) | (540) |
| Renta neta anual (A) | 1.957 | 1.748 | 3.705 |
| Bonificaciones o carencias | 970 | 0 | 970 |
| Rendimiento neto máximo de la inversión inmobiliaria (C) | 2.927 | 1.748 | 4.675 |
| EPRA NIY (A/B) | 1,8% | 5,7% | 2,7% |
| EPRA "topped-up" NIY (C/B) | 2,7% | 5,7% | 3,3% |

TASA DE DISPONIBILIDAD EPRA

| Miles de euros (salvo que se especifique) | 31/12/2021 | | |
|---|--------------------------|----------------------|-----------------------------|
| | Espacios disponibles ERV | Superficie total ERV | Tasa de disponibilidad EPRA |
| Oficinas | 1.607 | 4.757 | 34% |
| Logística | 0 | 1.850 | 0% |
| Total | 1.607 | 6.607 | 24% |

EPRA NIY AND EPRA "TOPPED-UP" NIY

| EUR Thousand (unless specified) | Q4 2021 | | |
|---|----------------|---------------|----------------|
| | Offices | Logistics | Total |
| EPRA YIELDS | | | |
| Investment property - wholly owned | 313,700 | 29,900 | 343,600 |
| Investment property - share of JVs/Funds | - | - | - |
| Trading property (including share of JVs) | - | - | - |
| Less developments | (206,600) | - | (206,600) |
| Completed property portfolio | 107,100 | 29,900 | 137,000 |
| Allowance for estimated purchasers' costs | 2,142 | 598 | 2,740 |
| Gross up completed property portfolio valuation (B) | 109,242 | 30,498 | 139,740 |
| Annualised cash passing rental income | 2,430 | 1,815 | 4,245 |
| Property outgoings | (473) | (67) | (540) |
| Annualised net rent (A) | 1,957 | 1,748 | 3,705 |
| Notional rent expiration of rent free periods or other lease incentives | 970 | 0 | 970 |
| Topped-up net annualised rent (C) | 2,927 | 1,748 | 4,675 |
| EPRA NIY (A/B) | 1.8% | 5.7% | 2.7% |
| EPRA "topped-up" NIY (C/B) | 2.7% | 5.7% | 3.3% |

EPRA VACANCY RATE

| EUR Thousand (unless specified) | 31/12/2021 | | |
|---------------------------------|------------------|-----------------|-------------------|
| | Vacant Space ERV | Total Space ERV | EPRA vacancy rate |
| Offices | 1,607 | 4,757 | 34% |
| Logistics | 0 | 1,850 | 0% |
| Total | 1,607 | 6,607 | 24% |