

INFORME ANUAL 2021



Vehículo de inversión inmobiliaria líder de los colombianos

Editorial Gerencia de Relación con Inversionistas y Comunicaciones

Estimados Inversionistas Pei,

Con la consciencia de que el 2021 fue un año de adaptación para todos, desde el equipo de relación con inversionistas de Pei Asset Management trabajamos para ofrecerle información, espacios y experiencias de valor agregado en relación con su inversión en Pei.

Así como a lo largo de la historia de Pei hemos consolidado pilares y fortalezas que nos permitieron adaptar el negocio a la nueva realidad, así también desde el equipo de la Gerencia de Relación con Inversionistas y Comunicaciones (GRIC) continuamos ofreciéndoles a los casi 4,700 inversionistas un contacto permanente, nuevos formatos de comunicación, espacios colectivos de actualización, reuniones individuales de atención de inquietudes, además de la agenda recurrente de Teleconferencias de Resultados Trimestrales y Asamblea de Inversionistas.

En una inversión de largo plazo como esta, una vez más queremos reiterar a ustedes inversionistas, el agradecimiento por la confianza depositada en el equipo de Pei Asset Management y presentarles los resultados logrados para el año 2021 que reflejan la resiliencia del sector inmobiliario, los retos que nos planteó la llamada nueva normalidad que debemos ir identificando y adaptando cada día, y los logros obtenidos durante el año que reflejan una recuperación del negocio inmobiliario soportado en las fortalezas que el vehículo ha venido consolidando a lo largo de su historia. Así mismo dar la bienvenida a los nuevos inversionistas de Pei que durante un año de transición como el que acaba de terminar, vieron una oportunidad particular de vincularse soportados en la tesis de inversión y en una clara visión de largo plazo.

En el 2021 fortalecimos el equipo para ofrecer no solo más información, sino de manera más oportuna, ágil y fácil de consumir; somos conscientes de que debemos atender distintos perfiles de inversionistas con sus necesidades y preferencias particulares y por eso ampliamos la oferta de espacios y tipos de información entregada. Esperamos seguir contando con su participación y retroalimentación que nos permiten mejorar permanentemente nuestro modelo de atención al inversionista.

Tabla de contenido:

1. **Carta del Presidente de Pei Asset Management:** 2021 un año que reflejó la recuperación del vehículo marcado por la confianza de nuestros arrendatarios e inversionistas, el fortalecimiento de los principales indicadores inmobiliarios y financieros en medio de distintas coyunturas, la vivida en 2020 por la pandemia, en nuestro país la situación socio política que vivimos en el primer semestre del año y a nivel regulatorio por el cambio en la metodología de valoración de los títulos inmobiliarios durante la segunda parte del año.
2. Fortalezas del vehículo
 - 2.1 Tesis de Inversión
3. **Resumen Ejecutivo 2021**
4. **Gestión 2021:** Recuperación de los principales indicadores del vehículo en un contexto de cambio y coyuntura
 - a. Análisis macroeconómico y entorno inmobiliario por categoría y ciudad
 - b. Indicadores financieros
 - c. Indicadores inmobiliarios
 - d. Adquisiciones 2021
 - e. Dinámica del mercado de capitales
 - f. Portafolio inmobiliario por categorías
 - g. Agenda con los Inversionistas
5. **Estructura:** La estructura detrás del vehículo inmobiliario líder en Colombia
6. **Sostenibilidad**
7. **Gobierno Corporativo**
8. **Administrador inmobiliario**

1. Carta del Presidente

Estimados Inversionistas,

Quiero empezar por agradecer su voto de confianza en el Administrador Inmobiliario, durante 2021, el cual se ve reflejado en los resultados positivos de Pei. Si tuviésemos que resumir lo que fue el año pasado, diríamos que fue un escenario de recuperación y de estabilización en los indicadores inmobiliarios del vehículo.

En ese sentido, logramos la colocación de más de 224,000 metros cuadrados, es decir un 20% del área total del portafolio; el incremento del tráfico en los activos destacándose la categoría de centros comerciales, que superó los niveles prepandemia; el recaudo de la cartera generada por los diferimientos de 2020, que cerró el año en 1.4% de los ingresos; la generación ininterrumpida de flujo de caja, y unos márgenes de operación estables.

Por otra parte, hemos incorporado una política de inversión responsable, que promueve todos los indicadores en sostenibilidad y cuidado del medio ambiente en el proceso de evaluación de las oportunidades de inversión, proyectando la vigencia de los activos. en el largo plazo.

Así mismo, cumplimos los compromisos de inversión vigentes con la incorporación de activos estratégicos en diferentes sectores. En este sentido, fortalecimos nuestra participación en el sector de la salud con 2 nuevos centros médicos hechos a la medida para el grupo Sanitas. De igual forma, robustecimos el segmento de centros comerciales con Nuestro Bogotá que, con una oferta innovadora, entra a consolidar un portafolio junto con las ubicaciones existentes de la marca en Nuestro Montería y Nuestro Cartago. Adicionalmente, adquirimos un centro de distribución en Ibagué para Koba Colombia y una torre de oficinas en Medellín, que será la sede corporativa de Tigo a nivel nacional. También, incorporamos el primer activo del sector hotelero, un hecho muy relevante para la categoría de activos especializados: se trata del hotel Calablanca, ubicado en Barú, y operado por Accor bajo la marca Sofitel.

En el ámbito financiero, durante 2021, el mercado financiero de valores colombiano afrontó movimientos importantes en todas sus categorías en las que se vieron afectados indistintamente el mercado de renta fija, renta variable y el mercado de Títulos Participativos, en el que se clasifica Pei. Esto, derivado del efecto de la pandemia, de la situación sociopolítica del país del segundo trimestre, y de la entrada en vigor de la normatividad relacionada con la valoración de los portafolios de Títulos de participación a precios de mercado, durante el segundo semestre del año.

En general, percibimos una incertidumbre del mercado frente a la recuperación del sector inmobiliario con lo cual cobran valor los resultados obtenidos por Pei, en 2021, que, como ya hemos mencionado, reflejan una tendencia de recuperación, que esperamos continuar consolidando, durante 2022. Lo anterior llevó a un año atípico en el comportamiento de las transacciones de mercado traducido en una disminución de la liquidez y un precio del Título en el mercado secundario con descuentos hasta del 30% con relación al valor patrimonial. En nuestro rol de administrador, hemos adelantado gestiones para habilitar mecanismos que permitan una recuperación de la liquidez de los TEIS, que serán prioritarias en 2022.

Con esto, me refiero a la migración de los Títulos a la rueda de renta variable, la habilitación de un mecanismo de recompra de Títulos, la activación de un formador de liquidez, y un acompañamiento permanente y activo con todos los inversionistas de Pei.

Sin duda, todos estos planes y resultados nos reafirman la solidez y vigencia del mercado inmobiliario en Colombia, al igual que las oportunidades de consolidación que tiene Pei como vehículo de inversión líder de este sector en el país.

A todos ustedes, muchas gracias por ser parte de esta alternativa con vocación de largo plazo.

Atentamente,

Jairo Corrales

Presidente Pei Asset Management

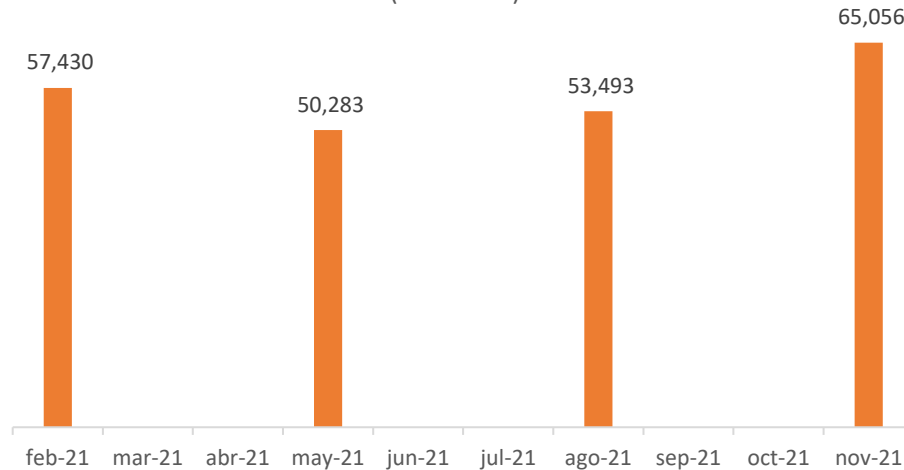
2. Fortalezas del vehículo

Durante 2021 se vivieron diferentes contingencias que han permitido resaltar las fortalezas de Pei cuyos fundamentales se vienen construyendo y diseñando desde hace 15 años que alcanza el vehículo en 2022.

En este primer año de recuperación postpandemia, la gestión liderada por el administrador inmobiliario continuó profundizando las fortalezas del vehículo que bien permitieron afrontar la coyuntura en 2020.

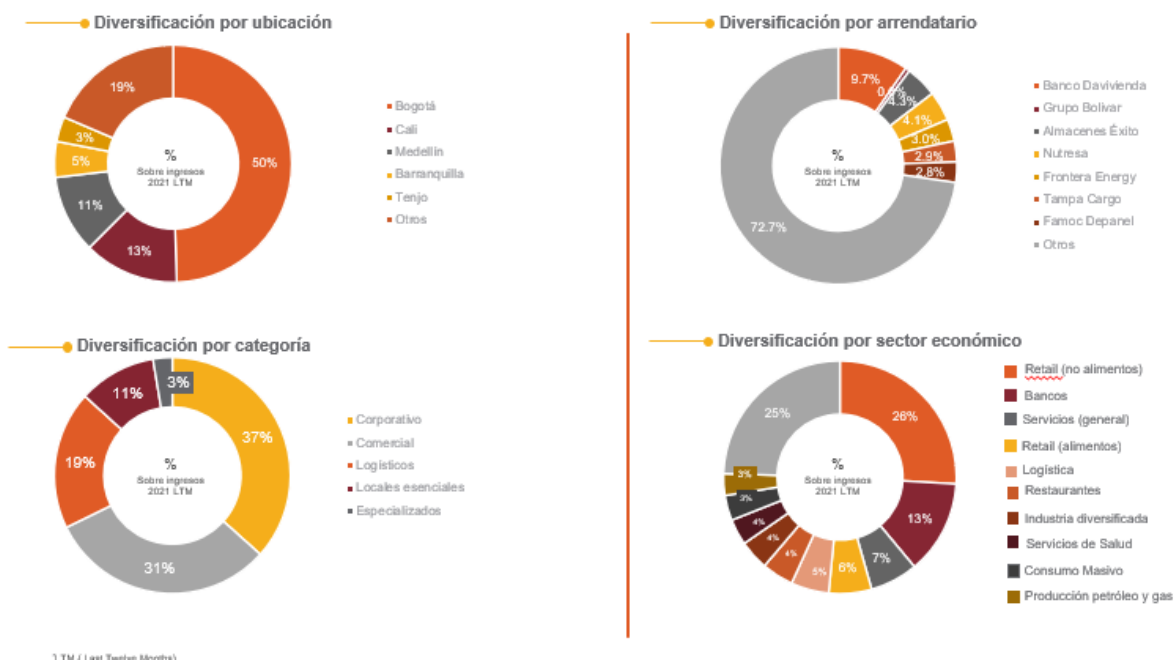
La generación del flujo de caja derivado de la operación y explotación de los activos mantuvo un resultado ininterrumpido y creciente a lo largo del año en línea con el ciclo del negocio entregando a los inversionistas más de COP 226,000 millones equivalentes a COP 524,457 por título en la suma de los cuatro trimestres del año.

Flujo de Caja Distribuible repartido en 2021
(COP miles)



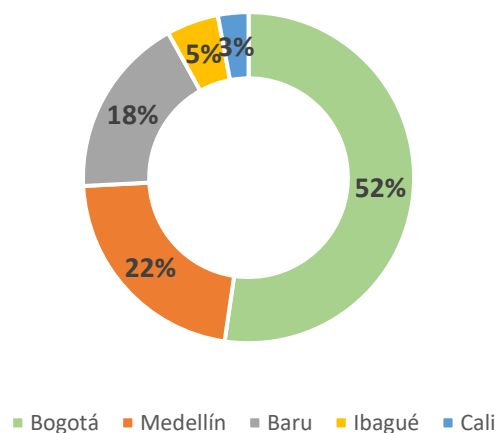
Otra fortaleza que quedó en manifiesto durante 2021 es la estructura de capital que mantiene el vehículo. El acceso al mercado de capitales en sus diferentes alternativas: títulos de participación, títulos de deuda y líneas de crédito con el sector financiero, permitió contar con una flexibilidad para gestionar las necesidades de financiación del negocio en cada momento del año. El año 2021 de coyuntura de mercado no ofreció condiciones favorables para realizar nuevas emisiones de títulos participativos lo que resultó en un incremento en el nivel de endeudamiento del vehículo, no obstante el nivel del 37% de apalancamiento resulta conservador en el contexto de las inversiones inmobiliarias, y adicionalmente los créditos ofrecieron unas condiciones de tasas y costos a la baja, principalmente en la primera mitad del año que permitieron un gasto financiero controlado en el año.

La diversificación es un aspecto fundamental como atributo del portafolio que permitió amortiguar el impacto de las restricciones vividas en 2020 en relación con la utilización de los espacios inmobiliarios; así mismo durante el 2021 la diversificación reflejó comportamientos de reactivación y recuperación a ritmos distintos destacándose la reacción positiva de la categoría comercial con el incremento del tráfico de visitantes y compradores a los centros comerciales, acompañado de un aumento en la efectividad de compra y de un crecimiento cercano al 5% en las ventas / m² comparado con el 2019 antes de la pandemia.

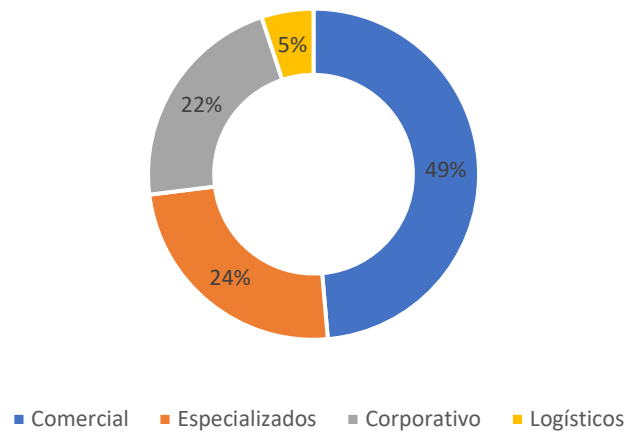


Desde la arista de composición del portafolio, los activos incorporados al portafolio en el año aumentaron la participación en las categorías de salud y de hotelería además de la presencia en un nuevo municipio como Barú. Las adquisiciones de 2021 tienen la siguiente diversificación:

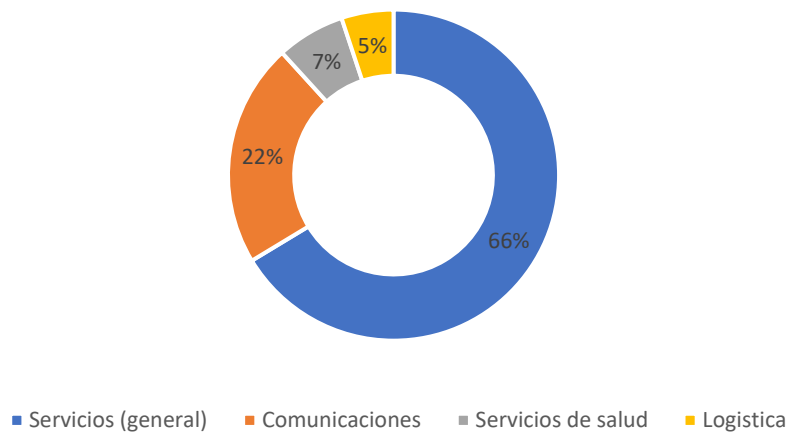
Diversificación geográfica adquisiciones 2021



Diversificación por categoría adquisiciones 2021



Diversificación por sector económico adquisiciones 2021



En un escenario de recuperación, a lo largo del año se realizó un monitoreo y ajuste de los mecanismos de manejo de riesgos de cobertura en la gestión comercial, a través de los esquemas de flujo preferente y renta garantizada, el fortalecimiento del programa de seguros del portafolio, análisis previo y seguimiento a la situación financiera de los arrendatarios.

2.1 Tesis de Inversión

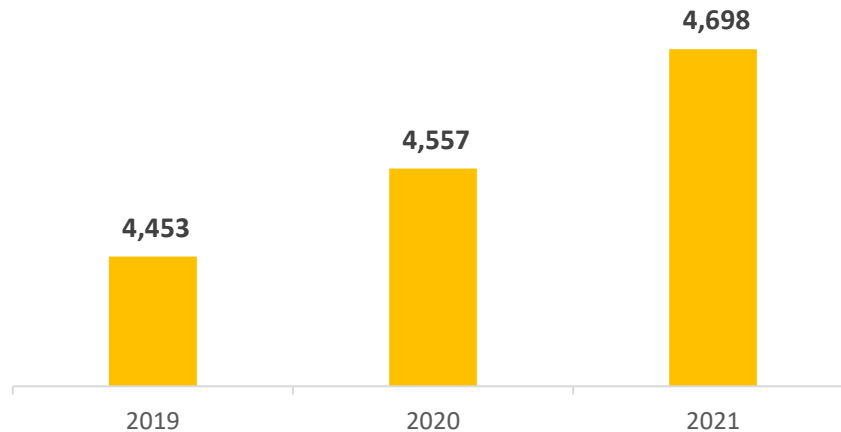


Primer vehículo de inversión inmobiliaria en Colombia estructurado bajo el modelo de REITs .
Consolidado desde su inicio como líder en el sector inmobiliario del país.
Vocación de largo plazo , 99 años prorrogables hasta por 99 años más.
Pei ha consolidado relaciones sólidas y de largo plazo con más de 2,000 arrendatarios proveyéndoles soluciones integrales de valor agregado a sus necesidades inmobiliarias.
Participa en diferentes categorías de activos inmobiliarios, gestiona más de 2,000 contratos arrendamiento con una retención de arrendatarios superior al 87%.
Pei es hoy el mayor propietario institucional de centros comerciales y oficinas corporativas del país
Administrador Inmobiliario experto y con trayectoria en inversiones inmobiliarias que cuenta con un profundo conocimiento de los mercados inmobiliario y financiero .
El Administrador Inmobiliario ha desarrollado un modelo de Sostenibilidad con acciones y programas incorporados al portafolio de Pei tanto en la política de inversión como en la gestión de los activos .

Una de las principales premisas de inversión de Pei es la vocación de largo plazo asociada a la naturaleza del negocio inmobiliario de rentas cuyo propósito es capitalizar la estabilización, valorización y explotación comercial de los activos en horizontes entre 5 y 10 años, superando los posibles ciclos a los que está expuesta la economía a nivel macro, un sector económico en particular, o coyunturas mayores como la desatada por la pandemia de la Covid-19.

Durante el año 2021, Pei continuó consolidando relaciones sólidas y de largo plazo con arrendatarios de primer nivel alcanzando cerca de 1,900 arrendatarios en las distintas categorías vinculando más de 600 nuevos aliados con respecto al cierre de 2020; evidenciando su objetivo de ser aliado de negocio, a partir de las medidas tomadas durante los últimos 18 meses, a través de las que cada vez se ofrecen más soluciones integrales y de valor agregado a las necesidades inmobiliarias para los arrendatarios actuales y potenciales del portafolio.

Evolución Inversionistas Pei



A través de estos principios, Pei ha logrado participar y destacarse en diferentes categorías inmobiliarias como líder en el país al gestionar actualmente más de 2,600 contratos, un incremento superior a 700 contratos de arrendamiento cerrados a lo largo de 2021, alcanzando una retención de arrendatarios cercana al 90%.

La trayectoria del Administrador Inmobiliario y el conocimiento profundo de los mercados financieros e inmobiliarios, es parte de lo que ha permitido afrontar los retos surgidos durante los últimos meses y tomar las decisiones adecuadas que durante el 2021 reflejaron una recuperación gradual de los principales indicadores del negocio.

 Vehículo de inversión inmobiliaria líder de los colombianos		
FICHA TÉCNICA EJECUTIVA - PROGRAMA DE TÍTULOS DE PARTICIPACIÓN TEIS		
EMISOR:	Patrimonio Autónomo Estrategias Inmobiliarias	AGENTE DE MANEJO: Fiduciaria Corficolombiana
ADMINISTRADOR INMOBILIARIO:	<u>Pei Asset Management S.A.S</u>	REPRESENTANTE LEGAL INVERSIONISTA: Fiducoldest
VALORES OFRECIDOS:	Títulos Participativos inscritos en RNVE y listados en BVC Fungibles con derecho de preferencia	PRIMERA EMISIÓN: Febrero 2007
ISIN:	COV34 (Listado en la Bolsa de Valores de Colombia)	ENTIDAD CALIFICADORA: BRC Standard & <u>Poors</u> S&P Global
ESTRUCTURA JURÍDICA:	Patrimonio Autónomo de Titularización Inmobiliaria	
MONEDA:	Pesos Colombianos COP	
MONTO MÍNIMO DE INVERSIÓN:	1 Título (un Título)	
VIGENCIA:	99 años prorrogables por un periodo igual Horizonte de inversión de largo plazo	

<

3. Resumen Ejecutivo 2021



Portafolio inmobiliario:

- Vacancia física 2021: 6.9% / Vacancia Económica 2021: 9.7%
- Absorción de GLA 2021: 122 mil m²
- Cartera neta = 1.4% ingresos anuales
- Crecimiento del tráfico en los activos

Resultados financieros del portafolio:

- Recuperación de ingresos +8% frente a 2019
- Margen NOI: 82% / Margen EBITDA: 63%
- Crecimiento gradual del flujo de caja pagado en los últimos 5 trimestres
- Dividend Yield 2021: 4.8%

Mercado secundario de Títulos Participativos de Pei (TEIS):

- Disminución del 63% del volumen de operaciones para Pei y 67% del volumen de operaciones del total de vehículos inmobiliarios
- Descuento del precio del 20% durante 2021
- Rentabilidad: Flujo de Caja Distribuible / Valoración
- Gestión con la BVC y las SCB para viabilizar el listamiento en Renta Variable de TEIS

Valoración a precios de mercado:

- No optativa, reglamentada por la Superintendencia Financiera de Colombia en Circular 006 de 2021.
- Obligatoria a partir del 1ero de junio de 2021

Adquisiciones 2021:

- Adquisiciones diversificadas en todas las categorías del portafolio y por ubicación geográfica alcanzando los 150 activos y llegando a 31 ciudades alcanzando los 1.15M de metros cuadrados
- Se consolidó un portafolio en el sector salud en alianza con Grupo Sanitas alcanzando 4 activos entre Cali y Bogotá
- Cumplimiento de los compromisos de inversión en 6 activos por COP 672 mil millones
- Incursión en el sector hotelero con el primer hotel de lujo operado por la cadena Sofitel del grupo Accor

Sostenibilidad:

- Identificación de los grupos de interés y asuntos materiales de sostenibilidad
- El Gestor Inmobiliario fijó metas enmarcadas en robustecer sus prácticas ASG
- Implementación de la Política de Inversión Responsable
- Inversión de COP 380 MM para temas de optimización de uso de recursos en los activos
- Actualización periódica de la evaluación de Riesgos Estratégicos del vehículo

4. Gestión 2021: Recuperación de los principales indicadores del vehículo en un contexto de cambio y coyuntura

- a. Análisis macroeconómico y entorno inmobiliario por categoría

Entorno macroeconómico en Colombia

El año 2021 presentó grandes desafíos para la economía colombiana, donde además de tener que enfrentarse a las dificultades propias de la pandemia, el plan de vacunación y los distintos desafíos fiscales heredados de 2020, el país se debió enfrentar a un nuevo estallido social que ocasionó marchas y manifestaciones durante el segundo trimestre del año desacelerando el proceso de recuperación iniciado en 2021. A pesar de lo anterior, los resultados en términos de crecimiento del PIB fueron positivos con un crecimiento anual al corte del tercer trimestre de 14.4%.

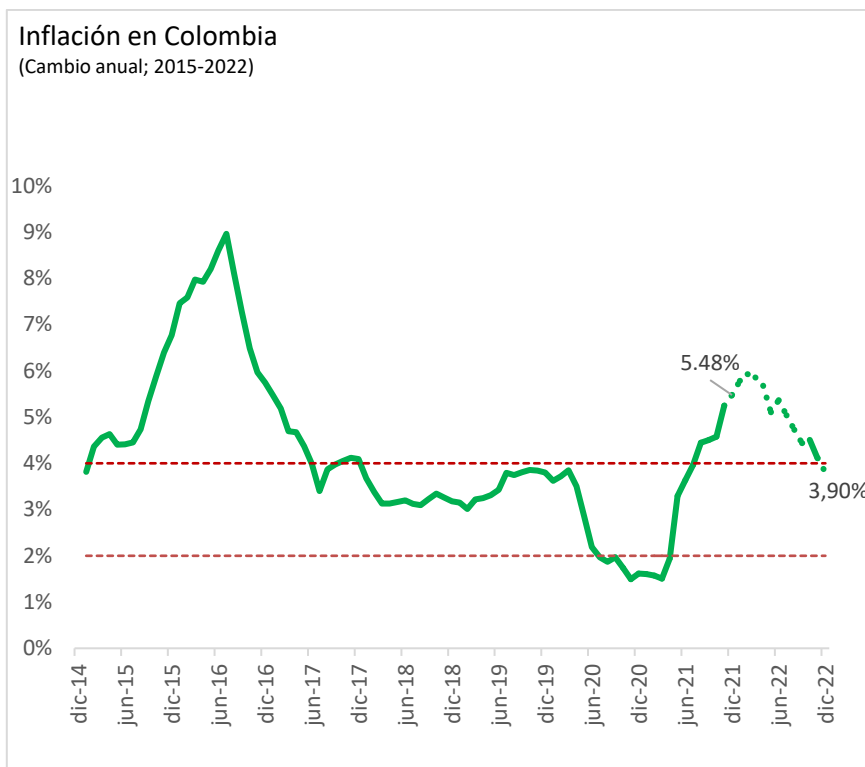
Sectorialmente, el comercio ha presentado los mejores resultados durante el 2021 con un crecimiento del 33.8% con respecto al año anterior a corte del tercer trimestre del año y es sin duda el sector más beneficiado del fin de las cuarentenas y la reapertura de la economía. Asimismo, la Industria con un crecimiento del 18.8% comparado al mismo periodo de 2020 y las actividades artísticas (32% a/a) han sido los sectores que más han aprovechado el fin de las cuarentenas, donde cabe destacar que todos los sectores económicos medidos por el DANE han presentado un crecimiento mayor a 0% durante el 2021 donde influye bastante el efecto estadístico a favor con el que cuentan la mayoría de los sectores pues la contracción del 2020 fue bastante significativa por lo que superar los niveles de producción durante el presente año ha resultado ser más fácil .

Sin embargo, existe preocupación por el comportamiento del sector de construcción que a pesar de ser uno de los sectores más golpeados en 2020 apenas presentó un crecimiento del 0.8% año contra año (a/a) en el tercer trimestre. Donde la construcción de edificaciones (viviendas, oficinas y comercio) presentó un crecimiento del 8.9% a/a por lo cual el pobre resultado del trimestre obedece a una contracción del -12.8% a/a en obras civiles (carreteras, acueductos, aeropuertos, entre otros).

En 2020 la inflación en Colombia cerró en su nivel más bajo de la historia registrando un 1.62% al cierre del año. Si bien la tendencia bajista de la inflación se mantuvo hasta marzo de 2021 vale la pena destacar algunos elementos de 2020 que llevaron a este mínimo histórico en la inflación. Por ejemplo, el cierre de la economía por cuenta de las cuarentenas generó una desaceleración mundial en la inflación (lógica tras una fuerte disminución de la demanda), en Colombia dicha desaceleración se vio acentuada por algunas medidas tomadas por el Gobierno Nacional como lo fueron: i) los tres días sin IVA en el año; ii) el congelamiento en los precios de los arrendamientos a nivel nacional; iii) diferentes subsidios a servicios básicos; y iv) una importante reducción en el precio de la gasolina que aún se mantiene a pesar de la acelerada recuperación del precio del petróleo. Todo esto llevó a que la inflación colombiana se mantuviera como una de las más bajas del mundo hasta el primer trimestre del 2021.

Sin embargo, el fin de estos beneficios que se dieron durante la pandemia, llegó en el mes de abril cuando la inflación presentó su primer incremento en más de 8 meses. Si bien, el mercado había anticipado una corrección alcista de la inflación durante el año (en diciembre de 2020 se proyectaba una inflación cercana al 3.2% en diciembre 2021) el estallido social que se vivió desde ese mes ocasionó una fuerte aceleración de la inflación. Específicamente, durante mayo los cierres en diferentes vías, causados por las protestas sociales, llevó a un desabastecimiento de alimentos en varias ciudades del país que a su vez llevó a un explosivo incremento en el precio de los alimentos, que pasaron de tener una inflación del 3.97% anual en abril a 9.51% en mayo.

La fuerte aceleración en la inflación de alimentos llevó a la inflación total a presentar un incremento significativo y en agosto de 2021 superó el rango meta del BanRep al ubicarse por encima del 4% por primera vez en más de cinco años. De hecho, la inflación mantuvo una fuerte aceleración en el segundo semestre del año y a pesar de un leve alivio que se vivió por los tres días sin IVA al cierre de 2021 la inflación se ubicó en 5.63% su nivel más alto desde 2016.



Ante la aceleración de la inflación en el segundo semestre del año el BanRep tuvo que reaccionar rápidamente y anticipar el incremento en su tasa de intervención. El primer movimiento en tasa se dio en el mes de septiembre justo después de que la inflación sobrepasara el límite superior del rango meta (por mandato constitucional el BanRep debe buscar mantener la inflación entre 2%-4%), cuando la junta directiva del Banco incremento la tasa repo de 1.75% a 2.00% y posteriormente en las reuniones de octubre y diciembre se realizaron incrementos consecutivos de 50pbs¹ para cerrar el 2021 con una tasa de intervención del 3.00%.

Reporte inmobiliario por categorías

Categoría Comercial Bogotá

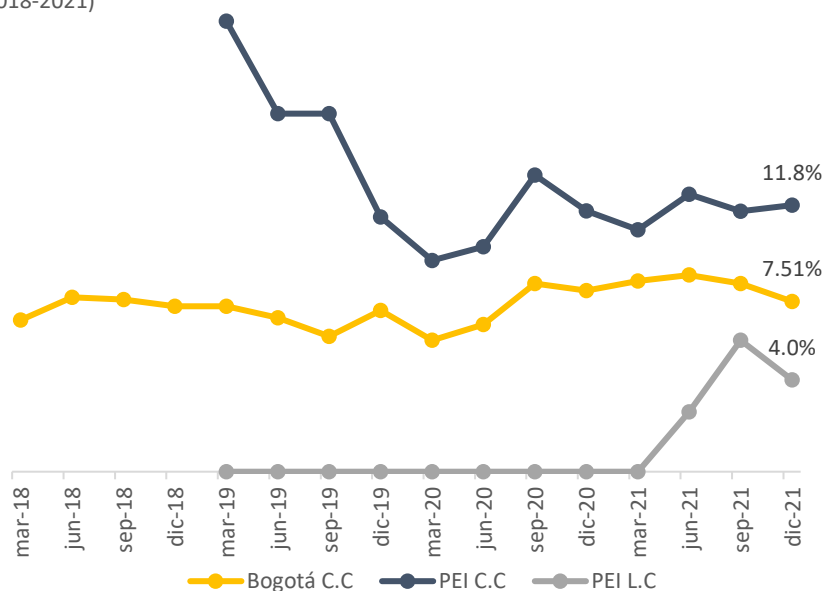
En 2021 el inventario de centros comerciales alcanzó los 1.9 millones de metros cuadrados lo que representó un incremento del 3% anual. Este incremento se explica por el inicio de operación de Nuestro Bogotá, que agregó un total de 57,000 metros cuadrados al inventario de la ciudad. Si bien el comportamiento del 2021 sugiere una aceleración en la tasa de crecimiento de la oferta de locales comerciales el choque que ocasionó la pandemia en 2020 aún se puede sentir en el mercado pues antes de

¹ Pbs: puntos básicos. Es la unidad de medida empleada para cuantificar el cambio entre dos porcentajes. 1 pb corresponde a un movimiento de 0.01%.

generarse, el inventario de centros comerciales crecía a un ritmo promedio del 11% anual en Bogotá.

La tasa de vacancia de Centros Comerciales (C.C) en Bogotá presentó tres trimestres consecutivos a la baja y cerró el 2021 en una tasa de 7.5%. De esta manera la tasa de vacancia al cierre de 2021 se ubica por debajo de la registrada al cierre de 2020 (8%) e incluso se acerca bastante al 7.12% que registraba en diciembre de 2019 antes del inicio de la pandemia. En cuanto al portafolio de PEI la vacancia física en Centros Comerciales de Bogotá se ubica en 11.8% un nivel que mantuvo relativamente estable durante todo el año y cercano al observado al cierre de 2020 cuando se ubicó en 11.5%. Por su parte los locales comerciales del portafolio PEI presentaron una tasa de vacancia física del 4% al cierre de 2021.

Tasa de vacancia Bogotá
(2018-2021)



El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado se ubica en COP 110,500 en diciembre de 2021 superando los COP 107,900 registrados en 2020 pero aún por debajo de los COP 115,000 que había registrado al cierre de 2019. Tras la reducción observada en 2020, el canon de arrendamiento promedio de Bogotá presentó un 2021 de franca recuperación, incluso en junio de este año el precio de arrendamiento logró ubicarse en los niveles observados antes de la pandemia. La mejor dinámica económica presentada en el país durante el tercer trimestre del año acompañada por los mejores resultados en el manejo de la pandemia (en promedio en el tercer trimestre del año se presentaron 1,300 caso nuevos diarios vs. 20,000 que se alcanzó en el segundo) ayudó al cambio positivo en este indicador.

Categoría Comercial Medellín

Al cierre de 2021 el inventario de locales comerciales se mantuvo estable en 942 mil de metros cuadrados lo que llevó su tasa de crecimiento anual a ubicarse en 0%. De esta manera la oferta de locales comerciales en Medellín completa casi 2 años sin ninguna modificación en su inventario. De hecho, la tasa de crecimiento anual del inventario en Medellín ha disminuido de manera constante desde marzo de 2019.

La tasa de vacancia en Medellín se ubicó en 4.93% en diciembre de 2021 lo que significó un leve incremento frente al 4.70% registrado en diciembre de 2020. Con este resultado Medellín no logra consolidar completamente una recuperación en su tasa de vacancia que mantuvo un aumento sostenido desde diciembre de 2019 hasta diciembre de 2020 cuando pasó del 3.0% al 4.7%. A pesar de que los centros comerciales de la ciudad de Medellín no han logrado alcanzar el nivel presentado antes de la pandemia, la vacancia de esta ciudad es la más baja de las cuatro principales de Colombia. El portafolio de PEI adquirió su primer centro comercial en la ciudad con la inclusión de El Tesoro 4 que presentó una tasa de vacancia del 6.1% en diciembre de 2021 mientras que la vacancia de locales comerciales en Medellín del portafolio PEI se ha ubicado en 0% en los últimos 3 años.

Por el contrario, el precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Medellín mantiene una buena dinámica y se ubica en COP 95,400 en diciembre de 2021 por encima de los COP 89,700 registrados en diciembre de 2020 pero por debajo de los COP 103,200 que promediaba al final de 2019 antes del inicio de la pandemia. Si bien durante los primeros tres trimestres de 2020 el precio promedio de arrendamiento presentó resiliencia frente a la coyuntura provocada por la pandemia en el último trimestre del año se observó una caída importante al disminuir de COP 99,300 en septiembre de 2020 a COP 89,700 en diciembre 2020. Sin embargo, desde el inicio de 2021 el precio ha presentado una fuerte recuperación alcanzando una tasa de crecimiento anual del 7.4% en diciembre.

Categoría Comercial Cali

En 2021 el inventario de centros comerciales alcanzó los 388 mil metros cuadrados lo que representó un incremento del 10% anual siendo la ciudad que presentó el mayor incremento en su inventario de centros comerciales. Este incremento en el total de metros cuadrados destinados al comercio en centros comerciales fue causado por la expansión de dos importantes centros comerciales en la ciudad, como lo son Cosmo Centro y Jardín Plaza, agregando un total de 34,000 metros cuadrados. De esta manera la oferta de locales comerciales en Cali mantiene la buena dinámica que ha venido mostrando desde el inicio de 2021 alcanzando en diciembre la tasa de crecimiento anual más alta de los últimos 4 años.

Por su parte, la tasa de vacancia de centros comerciales en Cali se ubicó en 14.4% su nivel más alto en los últimos cuatro años. De hecho, entre 2020 y 2021 la tasa de

vacancia física en Cali aumentó de 13.5% a 14.4% y se sigue alejando de la tasa de 12% que presentaba la ciudad antes de la pandemia. Con esto los centros comerciales de la ciudad presentan la tasa de vacancia más alta de las cuatro principales ciudades de Colombia. Por su parte la tasa de vacancia del portafolio de PEI en Cali se ubica en el 0% bien sea en centros comerciales o locales comerciales al cierre de 2021.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Cali se ubica en COP 62,700 en diciembre de 2021. De esta manera el precio se ha mantenido estable en lo corrido del último año. Después de disminuir de COP 97,526 en diciembre de 2019 a COP 71,300 en marzo de 2020 no ha logrado alcanzar una nueva dinámica de crecimiento a pesar que los menores niveles de restricción en movilidad asociada al mejor manejo del virus que debería generar un aumento en la demanda por locales comerciales y a su vez deberían presionar el incremento del canon de arrendamiento.

Categoría Comercial Barranquilla

En 2021 el inventario de centros comerciales se ubicó en 381 mil de metros cuadrados el mismo nivel que presentaba el año anterior, siendo la única ciudad de las cuatro principales de Colombia que presentó nulo crecimiento en 2021. De hecho, el último incremento en el inventario de Barranquilla se presentó en 2019 con el lanzamiento del centro comercial Mall Plaza Buenavista que aportó al inventario cerca de 54,000 metros cuadrados de área rentable. Incluso en los últimos dos años se observó una reducción en el área disponible que se dio entre septiembre y diciembre de 2020.

Pese a que el inventario de centros comerciales en Barranquilla se mantuvo estático durante 2021, la tasa de vacancia física presentó deterioro. Al cierre de 2021 la tasa promedio de vacancia se ubicó en 6.54% por encima del 5.3% que registraba al cierre de 2020 o el 5.2% que registró en 2020. Por su parte en cuanto al portafolio de PEI tiene una vacancia del 0% tanto en centros comerciales como locales comerciales.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Barranquilla se ubicó en COP 95,400 en diciembre de 2021 superando el precio promedio del cierre de 2020 cuando se ubicó en COP 89,700 pero por debajo de los COP 103,242 que registró en 2019 antes de iniciar el choque ocasionado por la pandemia.

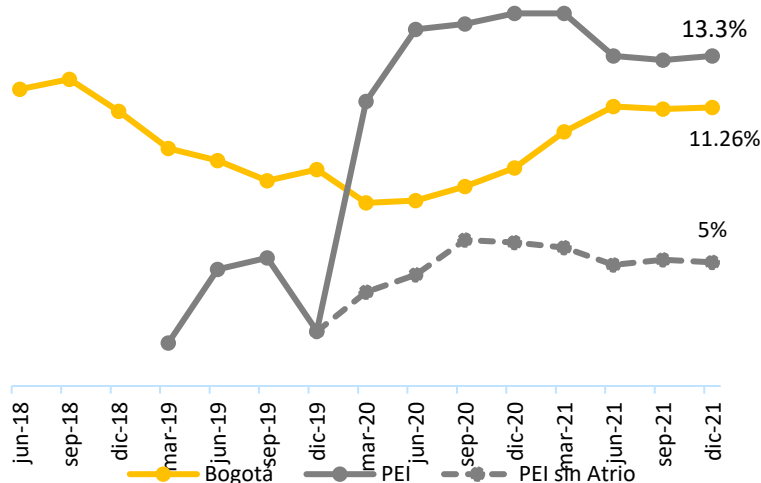
Categoría Corporativa Bogotá

En el año 2021 el inventario de oficinas alcanzó los 3 millones de metros cuadrados lo que representó un incremento del 3.9% respecto al registrado en 2020. Este crecimiento anual significó un incremento de 116 mil metros cuadrados frente al registrado al cierre de 2020, los cuales se reflejan en los corredores Andino, Salitre, Chicó y Centro Internacional, explicados por el ingreso de Sequoya Plaza, Gold 8, FIC 9211, Torre Atrio, Gold 9 y 85 Square. De hecho, el comportamiento del 2021 mostró un cambio en el crecimiento del inventario pues desde el primer trimestre de 2018 la oferta de oficinas

había presentado una tendencia constantemente decreciente que se acentuó durante la pandemia.

La tasa de vacancia en Bogotá presentó malas noticias al ubicarse en 11.3% al cierre del 2021 empeorando frente al 8.8% registrado al final de 2020. Si bien el incremento en la vacancia entre 2020 y 2021 es preocupante, vale la pena destacar que durante los últimos tres trimestres de 2021 la vacancia se mantuvo estable y cortó con una tendencia de cinco trimestres consecutivos de incremento en la vacancia física de la ciudad. A pesar de lo anterior el 11.3% registrado en diciembre se encuentra lejos del 8.8% registrado en diciembre de 2019 antes del inicio de la pandemia. Por su parte, la vacancia del portafolio de PEI en Bogotá se ubica en 13.3% al cierre de 2021, si bien esto significa un mejor comportamiento frente al 15.1% registrado en 2020 también vale la pena destacar que gran parte de la vacancia se debe a la inclusión de Atrio durante el 2020 pues sin tener en cuenta este activo la tasa de vacancia de PEI al cierre de 2021 se ubica en 5% menos de la mitad del promedio del mercado.

Tasa de vacancia Bogotá
(2018-2021)



El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado se ubica en COP 65,600 en diciembre de 2021 su nivel más alto de los últimos 5 años. Tras la reducción en el precio promedio que supuso la pandemia en 2020 el precio ha presentado cuatro trimestres consecutivos de incremento. De hecho, el ritmo de crecimiento de los precios en Bogotá se ubica en 9% cuando se compara con el precio de cierre de 2020. Los edificios clase A+ en la ciudad registraron un incremento en sus precios cercano al 11.2%, culminando el último trimestre del año con un precio promedio de COP 77,900 por metro cuadrado impulsando al alza la ponderación de la ciudad a causa de precios por encima de los COP 80,000 en edificios como Atrio, Sequoya Plaza, Torre 8 (Cemsa) y Oxo Center.

Categoría Corporativa Medellín

En 2021 el inventario de oficinas en Medellín alcanzó los 778 mil de metros cuadrados lo que representó un incremento del 4.2% anual lo que representa el mayor incremento de las cuatro principales ciudades en Colombia. El incremento en el inventario de la ciudad se explica por el ingreso de Cross Business Center en el segundo trimestre del 2021. Adicionalmente, con esta inclusión las oficinas clase A representa casi 60% del total del inventario.

Por su parte la tasa de vacancia en Medellín se mantuvo relativamente estable durante 2021 pues cerró el año en 6.68% lo que representa una reducción marginal frente al 7% que había registrado al cierre de 2020. De hecho, la tasa de vacancia al cierre de 2021 se encuentra por debajo del 9.5% que registraba a finales de 2019. En general Medellín ha demostrado ser la ciudad con mayor resiliencia de las cuatro principales del país, pues a pesar de los retos representados por el virus y el paro nacional de mitad del año la vacancia física de la ciudad nunca superó el 8%. Por su parte el portafolio de PEI en Medellín mantuvo una vacancia del 0% durante todo el año.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Medellín se ubica en COP 49,800 en diciembre de 2021 su nivel más alto desde 2017. El precio promedio se mantuvo prácticamente estático en los últimos tres trimestres de 2021 tras el importante incremento que había registrado entre el primer y segundo trimestre del año. El comportamiento en precios de Medellín fue diferente al evidenciado en otras ciudades pues a pesar de las afectaciones generadas por la pandemia el precio de arriendo aumentó en los tres primeros trimestres del 2020 y solo presentó una disminución entre diciembre 2020 y marzo 2021 que rápidamente fue superada en el segundo trimestre de 2021. Este incremento en los precios de renta se puede explicar por la reducción de espacios corporativos disponibles para la renta evidenciado principalmente en edificios clase A en El Poblado y Las Palmas.

Categoría Corporativa Barranquilla

En 2021 el inventario de oficinas de Barranquilla alcanzó los 245 mil de metros cuadrados lo que representó un incremento del 4% anual. Si bien el incremento anual en el inventario de oficinas de Barranquilla ha sido positivo también vale la pena advertir que en los últimos tres trimestres Barranquilla no ha aumentado su oferta de oficinas. Aún así, este comportamiento es típico de los últimos años donde la oferta aumenta solamente en el primer trimestre del año y se mantiene en el mismo nivel hasta el cierre del mismo.

En 2021, la tasa de vacancia en Barranquilla se ubicó en 16.3% al cierre de 2021 alcanzado el punto más bajo de vacancia desde 2018, de hecho, el 20.3% se ubica por debajo del promedio de los últimos 5 años que se encuentra en 20.5%. Aun así, Barranquilla es la ciudad con la tasa más alta de vacancia entre las cuatro principales ciudades del país, pues históricamente la tasa de vacancia barranquillera prácticamente duplica la del resto de las ciudades.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Barranquilla se ubica en COP 42,700 en diciembre de 2021. El precio promedio presentó una leve corrección entre el segundo y cuarto trimestre del año pasando de COP 43,800 a COP 42,700 sin embargo, es uno de los precios más altos registrados en los últimos cuatro años superando a los COP 38,000 registrado en 2020. Si bien el precio de arrendamiento se presentó una disminución considerable durante el 2020 la dinámica de precios en lo corrido del año ya superó los precios observados antes de la pandemia.

Categoría Corporativa Cali

A corte del tercer trimestre del 2021 el inventario de oficinas se mantuvo en 164 mil de metros cuadrados lo que representó un incremento del 0% anual. De esta manera la oferta de oficinas en Cali en los últimos ocho trimestres no ha aumentado es decir desde el inicio de 2020 no se ha incrementado el inventario de oficinas en la capital del Valle del Cauca.

Adicionalmente, la tasa de vacancia de oficinas en Cali aumentó hasta el 11.9% su nivel más alto en los últimos cuatro años. De hecho, la vacancia de oficinas en la ciudad de Cali ha mantenido una tendencia alcista casi ininterrumpida desde marzo de 2020 cuando iniciaron las cuarentenas para contener la epidemia de Covid-19. Sin embargo, también vale la pena destacar que la tasa de vacancia en las oficinas de Cali se ha mantenido relativamente estable en los últimos cuatro años que a pesar del choque generado por la pandemia la vacancia ha fluctuado en el rango entre el 9% y el 12%. La vacancia física del portafolio corporativo de PEI en Cali se ha mantenido en el 0% en los últimos dos años.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Cali se ubica en COP 49,400 en diciembre de 2021. El precio promedio presentó un incremento frente a lo observado al cierre de 2020 cuando se ubicaba en COP 38,000, incluso el precio de cierre de 2021 superó al observado al de 2019 antes del inicio de la pandemia. En 2020 el precio por metro cuadrado alcanzó el precio máximo de los últimos 5 años en marzo antes de que se sintiera el efecto completo de la pandemia, a partir de ese punto Cali presentó una reducción significativa en el precio de los arrendamientos y a pesar del buen comportamiento del 2021 aún no se ha logrado superar el precio máximo alcanzado en 2020.

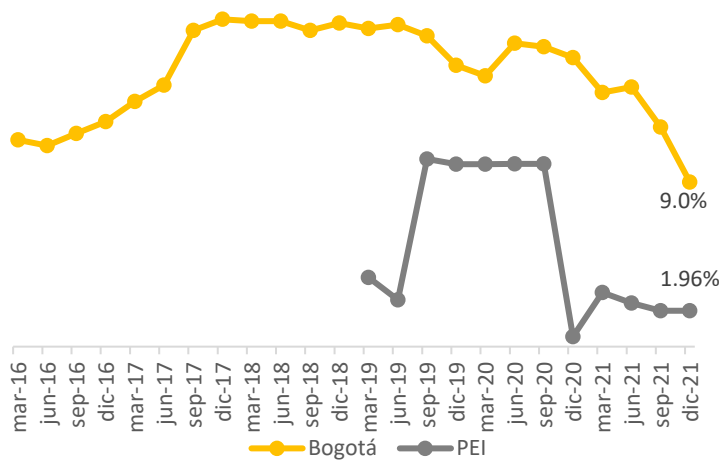
Categoría Logística Bogotá

En 2021 el inventario de bodegas superó los 4 millones de metros cuadrados lo que representó un incremento del 1.6% anual en cuatro corredores de Bogotá y su área metropolitana: Calle 80; Funza; Mosquera y Tocancipá. esta variación se explica principalmente por el aumento en el GLA del Parque Logístico Calle 80-LATAM, el cual aumentó su inventario en un 72% (pasando de 47,000 m² a cerca de 81,100 m²). Sin embargo, el crecimiento en lo corrido del 2021 aún no logra ubicarse en los niveles

observados antes de la pandemia cuando se estaba aumentando la oferta de bodegas a una tasa promedio anual de 2.4%.

La tasa de vacancia en Bogotá también presentó buenas noticias al disminuir del 13.9% alcanzado al cierre de 2020 al 9% en el último trimestre de 2021. Dejando atrás el pequeño incremento en vacancia que se observó entre el primer y segundo trimestre del año (pasó de 13.9% a 14.2%), donde la afectación causada por el estallido social que se vivió en el país causará el incremento en la tasa de vacancia física. Excluyendo el comportamiento del segundo trimestre la tasa de vacancia ha completado siete trimestres a la baja y de hecho superó los niveles que se observaban en 2019 antes de la pandemia. Por su parte la vacancia física del portafolio PEI en Bogotá se ubica en 1.96% al cierre del año, completando cuatro trimestres disminuyendo y ubicándose por debajo del nivel observado a finales de 2019 (2.5%).

Tasa de vacancia Bogotá
(2018-2021)



El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado se ubica en COP 16,700 al cierre de 2021 su nivel más alto de los últimos 5 años. Tras la reducción en el precio promedio que supuso la pandemia en el último trimestre de 2020 el precio ha presentado un año consecutivo de incremento. El precio de arrendamiento presentó un incremento del 15.2% en Bogotá entre 2020 y 2021.

Categoría Logística Medellín

En 2021 el inventario de bodegas alcanzó los 925 mil metros cuadrados para la ciudad de Medellín incluyendo información de bodegas ubicadas en Sabaneta, Bello, Itagüí y Rionegro. El crecimiento hasta los 925 mil metros cuadrados representó un incremento del 6% anual, que a su vez representa el mayor incremento de las cuatro principales ciudades en Colombia. Este incremento en el inventario se explica por el comportamiento de bodegas con especificaciones A aumentaron su GLA en un 18%, debido a la

finalización de nuevos espacios industriales en parques existentes ubicados en 4 corredores, los cuales en conjunto han sumado al inventario competitivo cerca de 73,600 metros cuadrados.

Por su parte la tasa de vacancia en Medellín presentó noticias positivas al ubicarse en 5.0% al finalizar el 2021 alcanzando así una tendencia bajista de seis trimestres consecutivos. De hecho, el resultado de este trimestre representa el mejor comportamiento desde junio de 2019 es decir los niveles de vacancia parecen haber superado la contingencia ocasionada por la pandemia. De continuar con la tendencia observada hasta el momento es posible regresar a los buenos niveles de vacancia que se observaban en el 2016 cuando en promedio se tenía una vacancia del 3.3%. Por su parte la vacancia física del portafolio de PEI en la ciudad y alrededores se ubica en 0% desde diciembre de 2019.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Medellín se ubica en COP 18,400 en diciembre de 2021. De esta manera el precio de arrendamiento en la ciudad de Medellín se ubica como el más alto de las cuatro principales ciudades de Colombia con un dinamismo que se mantiene fuerte ya que la tasa anual de crecimiento se ubica en 15.2% (también la tasa de crecimiento anual más alta de las cuatro principales ciudades).

Categoría Logística Cali

En 2021 el inventario de bodegas de Cali y su área metropolitana (incluyendo Yumbo, Palmaseca y Palmira) alcanzó los 538 mil de metros cuadrados lo que representó un incremento del 5% anual. De esta manera la oferta de bodegas en Cali logró encadenar tres trimestres consecutivos de crecimiento tras haberse estancado desde septiembre de 2018. El mayor incremento de inventario se registró en una zona franca ubicada en Palmaseca con más de 11,800 metros cuadrados. Aun así, la oferta de bodegas en la capital del Valle del Cauca no ha logrado recuperar los niveles observados en 2017 cuando se contaba con una oferta de 572 mil metros cuadrados.

Adicionalmente, la tasa de vacancia de bodegas en Cali disminuyó hasta el 2.7% su nivel más bajo en los últimos cinco años. De hecho, la vacancia de bodegas en la ciudad de Cali en el último semestre del año cortó con una tendencia alcista casi ininterrumpida que se presentaba desde septiembre de 2019. De esta manera Cali se ubica como la ciudad con menor tasa de vacancia física de las cuatro principales de Colombia, de hecho, la tasa de vacancia alcanzada en septiembre de 2021 es casi la mitad de la tasa que se observa en ciudades como Medellín o Barranquilla.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Cali se ubica en COP 13,600 en diciembre de 2021. Si bien el precio de cierre de 2021 se ubicó por debajo del precio de 2020 (COP 13,900) vale la pena destacar que supera el registrado antes del inicio de la pandemia pues en diciembre de 2019 el precio promedio de arrendamiento era de COP 12,400 por metro cuadrado. Adicionalmente, se debe remarcar que el precio de arrendamiento por metro cuadrado en la ciudad de Cali y sus alrededores ha presentado poca volatilidad desde 2017.

Categoría Logística Barranquilla

En 2021 el inventario de bodegas alcanzó 1.2 millones de metros cuadrados lo que representó un incremento del 1% anual. El incremento en el inventario de Barranquilla y su área metropolitana se debe al ingreso de los parques industriales Parque Logístico BAQ y Centro Logístico Stock Caribe, los cuales entraron en el primer y tercer trimestre del año respectivamente.

Similar a lo observado en el resto del país, la tasa de vacancia en Barranquilla presentó noticias positivas al ubicarse en 7.4% en el último trimestre de 2021 pues esto representó una disminución importante frente al 11.7% que registraba al final de 2020, incluso es un mejor registro que el presentado dos años atrás en diciembre de 2019 cuando la vacancia física en Barranquilla se ubicó en 10.9%.

El precio promedio de arrendamiento por metro cuadrado en Barranquilla se ubica en COP 16,400 en diciembre de 2021. Con este dato el precio promedio de arrendamiento en Barranquilla se ubicó por encima de los COP 15,500 registrados al cierre de 2020, de hecho, el precio de arrendamiento presentó una disminución considerable durante el 2020, sin embargo la dinámica de precios en lo corrido del año ya superó los precios observados antes de la pandemia pues en diciembre de 2019 el canon promedio de arrendamiento se ubicaba en COP 15,390.

b. Indicadores financieros

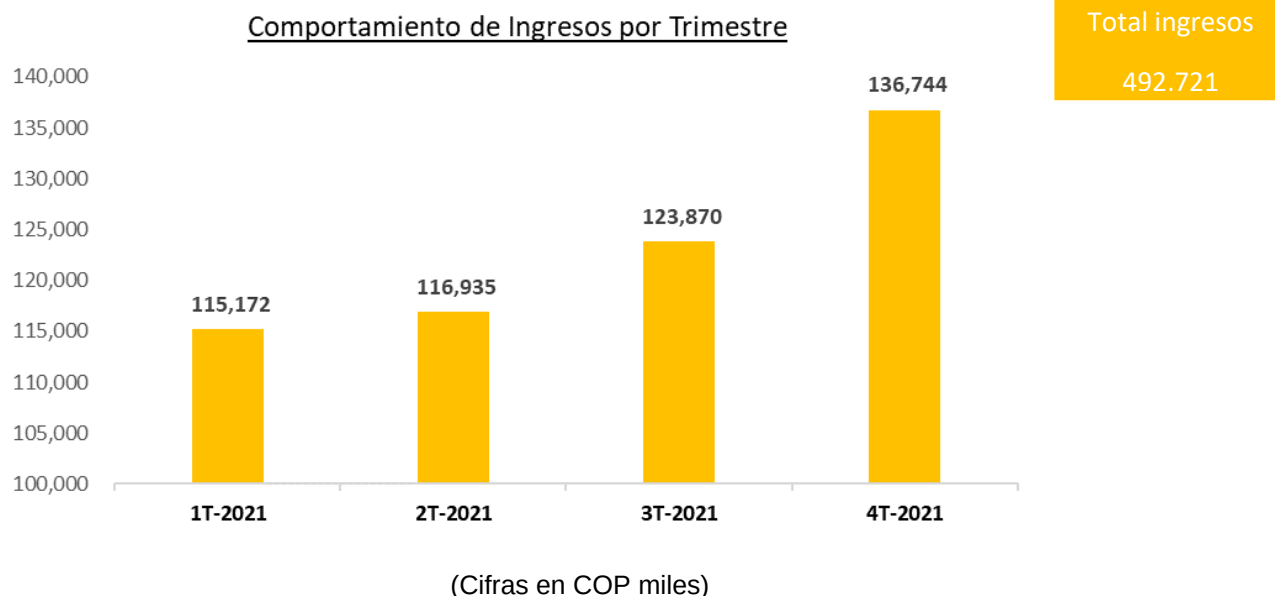
ESTRUCTURA DE COSTOS

+	INGRESOS	- Arrendamiento y concesión de inmuebles - Parqueadero - Mercadeo y publicidad - Ingresos financieros - Otros
-	GASTOS DE OPERACIÓN	- Impuesto predial - Seguros - Avalúos - Honorarios de operadores especializados - Gastos de reparaciones y mantenimiento - Gastos reembolsables Netos de los activos - Otros
=	NOI¹ = UTILIDAD OPERACIONAL	Ingresos facturables, menos gastos operacionales
-	GASTOS ADMINISTRATIVOS	Gastos del vehículo: comisión de administración inmobiliaria, comisión de agente de manejo, costos de mantenimiento del programa de emisión BVC, Deceval, honorarios del Comité Asesor.
=	EBITDA²	NOI, menos gastos administrativo
-	GASTOS FINANCIEROS NETOS	- Rendimientos de excedentes de tesorería - Intereses de obligaciones financieras - Gastos bancarios
+/-	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	Variación de activos corrientes y pasivos corrientes
=	FLUJO DE CAJA DISTRIBUIBLE	Monto final disponible para entregar a los Inversionistas, producto del resultado de la operación del portafolio.

1. Net operating Income | 2. Earns before interest, tax, depreciation and amortization

Ingresos

Los ingresos operacionales del año 2021 sumaron COP 492,725 millones, lo que representa un aumento del 12% frente al año inmediatamente anterior. Como se muestra en la gráfica, la recuperación de los ingresos se fue dando de manera sostenida e incremental a lo largo del año.



El incremento más importante en los ingresos se presentó en la categoría comercial derivado de una disminución de más del 50% en los alivios otorgados a los arrendatarios frente a 2020, sumado a la reactivación del comercio que aportó una mayor participación de los ingresos variables de la categoría de activos comerciales.

El portafolio logístico registró un 7% más de facturación frente al 2020 producto de la corrección de vacancia experimentada en la categoría; y por su parte el segmento de activos especializados presentó un crecimiento de ingresos del 34% debido a la incorporación de los nuevos activos de salud.

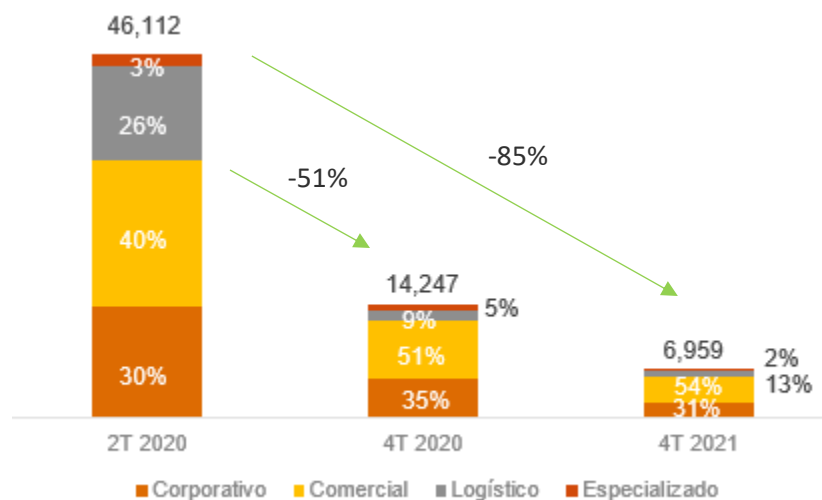
Cartera

La cartera bruta a cierre de diciembre de 2021 cerró en COP 25,174 MM, 37% por debajo de lo que se tenía a cierre del 2020; de igual forma la cartera neta (cartera actual menos provisiones contables) disminuyó en COP 7,288 MM frente al 2020, alcanzando un nivel de COP 6,959 MM al cierre del año. De lo anterior, COP 3,069 MM corresponde a cartera corriente neta y COP 4,219 MM corresponde a cartera vencida neta.

La cartera corriente disminuyó un 69% asociado principalmente al pago de diferidos y acuerdos comerciales de pago en las categorías comercial, logística, corporativa, mientras que la cartera vencida tuvo una reducción del 27% debido a la recuperación de cartera vencida de los centros comerciales Plaza Central, Atlantis y Jardín Plaza Cali.

Adicionalmente, es importante mencionar que la cartera neta al cierre de 2021 representa el 1.41% de los ingresos operacionales del año y equivale a una rotación de cartera de 5 días.

Cartera neta por categoría



Gastos

En lo corrido del 2021 los gastos operacionales totales del vehículo incrementaron un 21% frente al 2020 alcanzando **COP 90,226 millones**.

Este incremento está relacionado con la reducción de los periodos de cuarentena y restricciones derivadas de la pandemia, que permitieron ejecutar las obras de reparaciones y mantenimiento de los inmuebles. Adicionalmente, los honorarios de los operadores especializados están directamente relacionados con el recaudo e ingresos de los centros comerciales razón por la cual tuvieron un incremento cercano al 57% con respecto al año inmediatamente anterior.

NOI

El NOI acumulado del año presentó un incremento del 10% frente al año anterior, alcanzando los **COP 402,494 millones**. Lo anterior, asociado principalmente al crecimiento del NOI en 39% de la categoría comercial y 36% de la categoría especializados, derivado de los mejores ingresos que se tuvieron durante el 2021.

Por su parte, el margen NOI se ubicó en 82% presentando una disminución no material de 1.4 puntos porcentuales² (p.p.) en comparación al mismo periodo el año 2020.

EBITDA

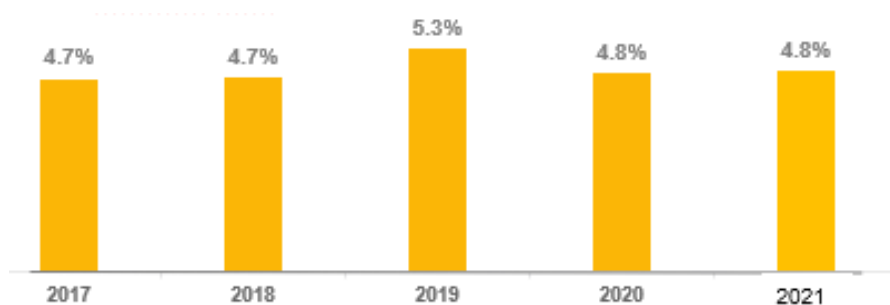
² p.p.: Punto porcentual. Es la medida usada para comparar dos porcentajes. 1 p.p. corresponde a una diferencia de 1% entre dos porcentajes.

En relación con el EBITDA, es decir, luego de descontar los gastos administrativos de portafolio, el indicador alcanzó un monto de **COP 310,434 millones** en 2021, lo que representa un aumento del 9% frente al 2020.

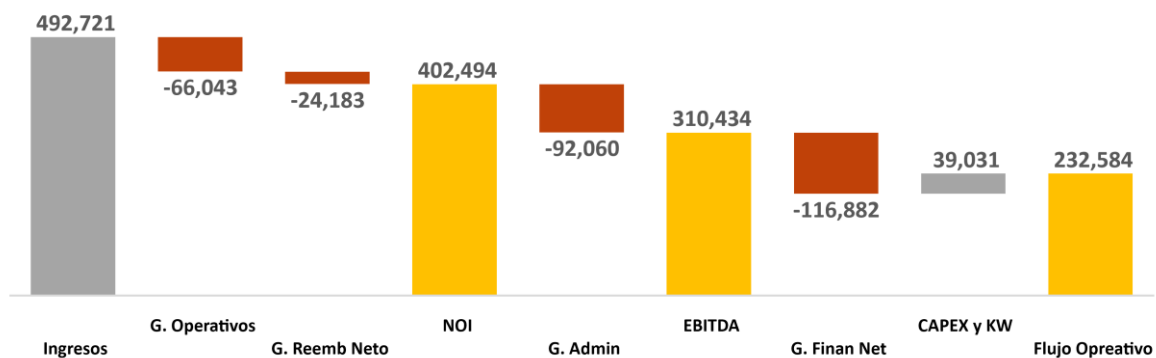
Lo anterior se debe principalmente al incremento del NOI en **COP 35,750 millones** (+10%), que se compensa parcialmente por los gastos de portafolio. En ese sentido, el efecto de los gastos de portafolio está asociado especialmente a los gastos administrativos relacionados con los inmuebles adquiridos en lo corrido del año como Sanitas Toberín, Sanitas Versalles, Nuestro Bogotá, El Tesoro 4, Jardín Plaza Norte, Rivana y Hotel Calablanca aportando 84,093 m² al área arrendable. Adicionalmente, los TIS y las comisiones por arrendamiento aumentaron en **COP 2,347 millones** particularmente asociadas a un aumento de **COP 2,137 millones** en TIS y comisión de arrendamiento ejecutadas para lograr la reducción de la vacancia principalmente de la categoría Corporativa.

Flujo de Caja Distribuible

El año 2021 fue un año de distribución histórica en relación con el indicador del Flujo de Caja Distribuible alcanzando COP 226 mil millones y un crecimiento frente a 2020 del 39%. Cabe destacar que es el primer año que se realiza el pago de rendimientos durante todos los trimestres ya que hasta el primer semestre de 2020 el pago tenía frecuencia semestral. De esta manera, el indicador del *dividend yield* pagado para 2021 alcanzó un valor de 4.8% al calcularlo sobre el valor patrimonial, indicador que se mantiene sobre los mismos niveles de los últimos 5 años; tomando en cuenta el precio de mercado del título, este indicador asciende a 6.3%.



Dividend Yield¹ histórico

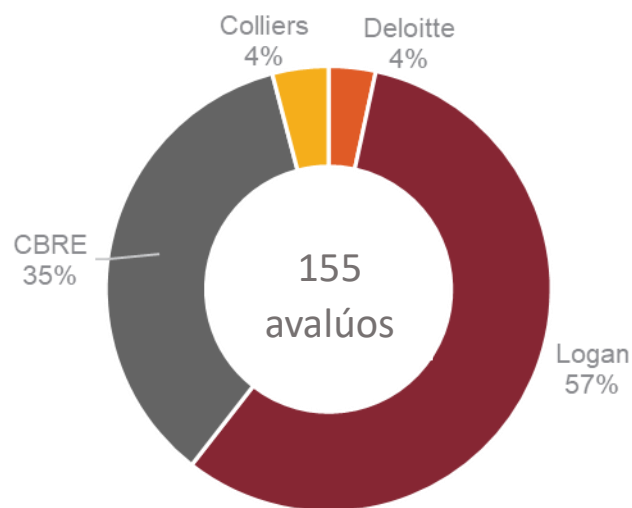


Depuración del Flujo de Caja Distribuible 2021³

Rentabilidad

La rentabilidad total del vehículo se compone de una parte del flujo pagado al inversionista y, de otra parte, la valorización de los activos en el periodo producto de la actualización periódica del avalúo comercial de los activos inmobiliarios.

En lo corrido del año, se ejecutó el cronograma de avalúos con las firmas evaluadoras independientes aprobadas por el Comité Asesor para llevar a cabo este proceso: Colliers, CBRE, Logan Valuation, Deloitte.



Avalúos por proveedor

³ El Flujo de Caja Distribuible pagado a los inversionistas de Pei durante 2021 fue de COP 226,262 millones. Sin embargo, el FCD causado, es decir, reportado en los libros contables de 2021 fue de COP 232,584 millones correspondientes al FCD pagado en mayo, agosto, noviembre de 2021 y febrero 2022.

La rentabilidad de Pei es calculada como la tasa interna de retorno (TIR) de la inversión de la siguiente manera:



En el componente de generación de flujo de caja tuvo un incremento a lo largo del año el 2021 que en términos porcentuales representó un crecimiento de 37% en relación con el año anterior y sumó un monto total de COP 226,262 millones en flujo de caja pagado, equivalente a COP 524,457 por Título en el año. Lo anterior se refleja en una tasa de *dividend yield*, de 4.81% en 2021.

$$\frac{\text{Flujo de Caja Distribuible 2021}}{\text{Valor patrimonial del Título promedio 2021}} = \frac{524,457}{10,906,481} = 4.81\%$$

El ejercicio de valoración de los activos que realizan las firmas evaluadoras independientes es el resultado de combinar varias metodologías, con mayor énfasis en flujo de caja libre descontado (además del descuento de flujos futuros también se utilizan las metodologías del costo de reposición, capitalización directa, comparables de mercado, entre otras). Para el año 2021 se realizaron 155 avalúos considerando los activos pertenecientes al portafolio al comienzo del año más las adquisiciones formalizadas durante el periodo,

Durante el primer trimestre del año se terminó la primera ronda de actualización de los avalúos post-pandemia generando una desvalorización en el primer trimestre del año; a partir del mes abril, varios factores como la reactivación de las actividades, el incremento en la ocupación de los activos, la disminución de los alivios económicos, y el incremento del IPC reflejaron una valorización de los activos que en el agregado del año resultó en COP 114,806 millones.

En agregado, la rentabilidad total del portafolio cerró el año en 6.47% E.A. compuesta en un 23% por valorización y en un 77% por las distribuciones de flujo de caja.

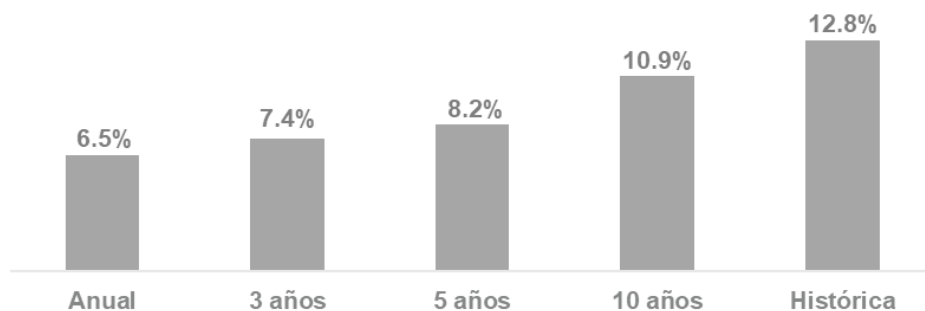
La rentabilidad histórica en horizontes más largos se mantuvo estable por encima de dos dígitos, en un rango de 11% a 13% según el periodo de inversión.



LOGAN



Deloitte.

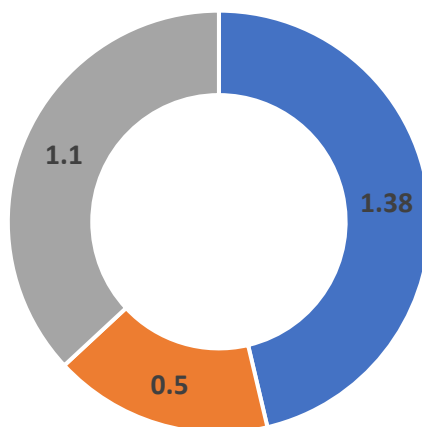


Rentabilidades a valor patrimonial por plazo

Estructura de Capital y Endeudamiento

La inversión inmobiliaria por su naturaleza es exigente en requerimientos de capital. Pei cuenta con fuentes de financiación diversificadas así:

Cupos disponibles fuentes de financiación (COP Bn)



■ Emisión de Títulos ■ Emisión de Bonos ■ Deuda Bancos

- Acceso al mercado de capitales a través del Programa de emisión de Títulos Participativos TEIS con un cupo aprobado por COP 5 Bn.

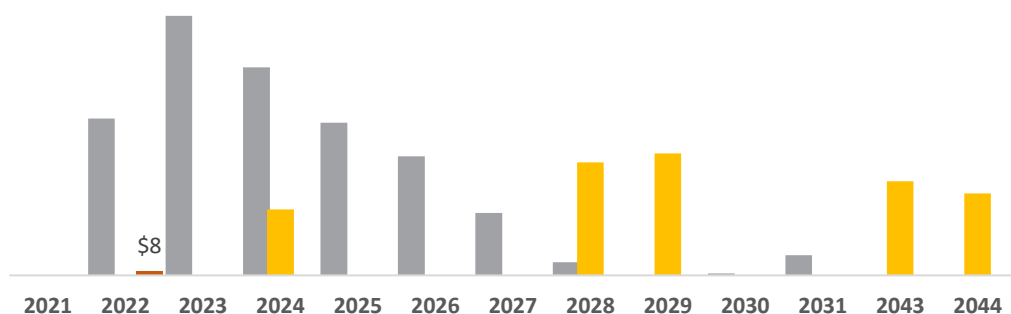
Durante 2021 no se realizó ninguna emisión de TEIS con lo cual al cierre del año Pei cuenta con un cupo disponible para nuevas emisiones de títulos participativos de COP 1.38 Bn.

- Acceso al mercado de capitales a través del Programa de emisión de Títulos de contenido crediticio.

Durante el año no se realizaron emisiones de bonos, y se cumplió la redención de la serie de bonos ordinarios a 3 años emitida en 2018 por un capital de COP 116 mil millones que al vencimiento en el mes de agosto 2021 fue sustituida con financiación bancaria.

- Cupos de crédito con entidades financieras por valor de COP 2.85 Bn de los cuales a corte de diciembre 2021 se han utilizado COP 1.75 Bn.

Perfil de vencimientos de la deuda 4T 2021³ (cifras en COP MM)



El 2021 cerró con un monto de endeudamiento total de COP 2.74 Bn de los cuales el 89% es deuda de largo plazo y 11% de corto plazo, equivalentes a un *loan-to-value*, es decir indicador deuda neta sobre activos, de 35.9%, 4.1% por debajo del límite de endeudamiento establecido en el prospecto.

En relación con el costo de endeudamiento, la tasa de interés promedio del portafolio de deuda registró una caída de más de 52 puntos básicos al pasar de 5.87% EA durante el 2020 a 5.35% EA en 2021. al cierre de diciembre de 2021 el 49% del portafolio se encontraba indexado a IPC, el 38% a IBR, y el 13% en tasa fija.

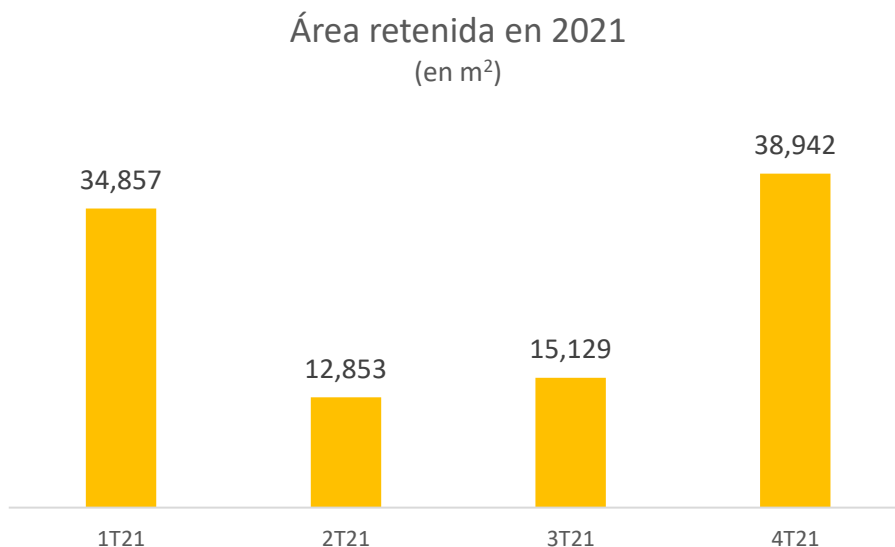
c. Indicadores inmobiliarios

A través de su historia, Pei ha consolidado activos con altos estándares en cuatro diferentes categorías distribuidos en más de 30 ciudades y municipios, al cierre del año 2021 registró un portafolio con COP 7.6 billones en activos bajo manejo y un área arrendable de más de 1.13 millones de m².

Gestión comercial

2021 fue un año marcado por la recuperación en todas las categorías que hacen parte del portafolio. Tras un año 2020 retador, la pandemia conllevó restricciones especialmente en las categorías comercial y corporativa, y requirió que durante el año 2021 los equipos comercial y de gestión de activos de Pei Asset Management trabajaran en fortalecer las relaciones con los arrendatarios, gestionaran iniciativas para atender las solicitudes de los arrendatarios del portafolio con la menor afectación a los resultados del negocio, así como también adecuaron los activos con propuestas innovadoras que ofrecieran valor agregado a los arrendatarios existentes y potenciales, para lograr incorporar nuevos clientes.

Entender los cambios en los hábitos de las personas, las organizaciones y las comunidades debido a la coyuntura fue el factor clave para estructurar las nuevas estrategias comerciales. Gracias al acercamiento y acompañamiento permanente a los arrendatarios, Pei logró retener el 92% de los contratos que tenían vencimientos durante el 2021, representados en 101,781 m² y equivalentes a COP 6,575 millones en ingresos en el año.



A lo largo del año, el equipo comercial y los operadores especializados renovaron 948 contratos en las diferentes categorías; las residencias universitarias tuvieron una recuperación importante alcanzando más de 330 nuevos arrendatarios únicamente en la categoría especializada que junto con las adquisiciones del año, alcanzaron 1,876 arrendatarios en los 150 activos del portafolio al corte de 2021.

En todas las categorías se incorporaron nuevos arrendatarios generando correcciones en la vacancia del portafolio. Durante 2021 se incorporó al portafolio de la categoría logística, Materiales Emo, la segunda empresa fabricante de materiales de construcción más grande a nivel nacional, al igual que Koba Colombia con el centro de distribución regional de las tiendas D1 cerca a Ibagué en la categoría logística. En la categoría comercial se concretaron importantes hitos como: *Seratta Gourmand Market* en el centro comercial Atlantis, ingresó al portafolio ocupando 2,700 m² del cuarto piso que serán utilizados en restaurantes de *fine dining*; así mismo se dio la expansión de algunas marcas a ciudades intermedias como es el caso de KFC al centro comercial Jardín Plaza Cúcuta con el primer local en esa ciudad y el restaurante Central Cevichería en el centro comercial Nuestro Montería; también se destaca la tienda de Decathlon ubicada en la 4ta Etapa del centro comercial El Tesoro en Medellín con la primera tienda de más de 400 m² del país.

Con respecto a la categoría corporativa, la estrategia tuvo dos frentes: la retención de los clientes actuales a través de la renovación de los contratos a vencer y la búsqueda de nuevos arrendatarios enfocándose en los sectores económicos fortalecidos por la coyuntura vivida los últimos 18 meses. Entendiendo bajo qué esquema volverían a los espacios de oficinas. Durante 2021 se incorporaron al portafolio 9 nuevos arrendatarios corporativos, categorizados AAA, en su mayoría en Bogotá y Medellín. Asurion, multinacional del sector de comunicaciones, Amazon Web Services, multinacional del sector de tecnología y Abbott en el sector farmacéutico, fueron algunas de las marcas que entraron en 2021, algunas de ellas con primas de reserva del activo en línea con los esquemas de cobertura comercial estructurados por el Administrador Inmobiliario. Con esta estrategia, en términos de absorción, Pei arrendó cerca del 50% de los espacios que se arriendan en promedio en Bogotá en el año, es decir el Pei aportó la mitad de la absorción de la ciudad capital en un año.

Finalmente, en la categoría especializada, 3 centros médicos hechos a la medida ingresaron al portafolio ya estabilizados ocupados por el grupo Sanitas; y CityU, activo que había estado afectado por la pandemia y los cierres de distintas universidades, alcanzó 735 contratos para el cierre de 2021, registrando la mayor ocupación desde su incorporación al portafolio en 2017 y una proyección para el primer semestre de 2022 por encima de 1,100 contratos.

En el año se arrendaron 224,353 m² que representan 101,781 m² retenidos y 122,572 m² de absorción. El año cerró con 16,432 m² adicionales en etapas avanzadas de negociación principalmente en las categorías corporativa y comercial.

Ocupación

La ocupación del portafolio en 2021 tuvo un comportamiento bastante positivo y de permanente recuperación a medida que avanzaba el año. El promedio de ocupación del

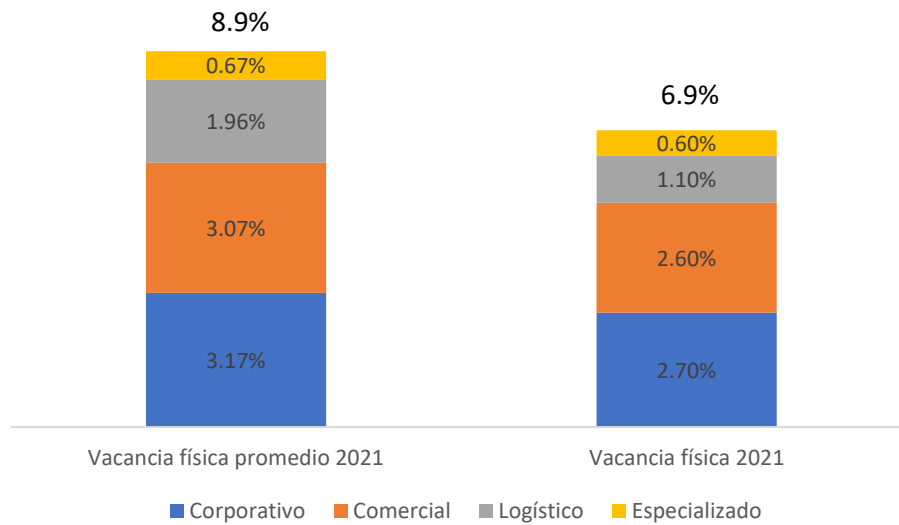
portafolio en el año se ubicó en 91% frente al indicador promedio histórico de 93%. Si bien durante el primer trimestre de 2021 la ocupación del portafolio alcanzó niveles del 87% en febrero de 2021, a lo largo del año este indicador corrigió en cerca de 600 pbs¹ (puntos básicos) cerrando el año en 93%. Es importante recordar que durante la pandemia, el portafolio del Pei no tuvo afectación estructural de los contratos de arrendamiento y que tampoco se suspendieron las obligaciones de estos.

A comienzos del año, la categoría logística tuvo afectación en la ocupación alcanzando un pico de 14.6% en la vacancia de la categoría en marzo de 2021 por la entrega del área arrendada a Alfacer en la zona franca La Cayena; este cliente fue declarado en liquidación durante el primer trimestre del año. Gracias a la gestión proactiva del Administrador Inmobiliario, el área de 40,000 m² fue recolocada en 6 meses durante el segundo trimestre de 2021 al ya mencionado cliente del sector de construcción, Industrias y Materiales Emo, así como con la expansión de Hada International² quien ya tenía presencia en el parque logístico. Hada International arrendatario del portafolio para su edificio administrativo y planta de producción, agregó la operación logística, consolidando de esta manera 200 nuevos empleos de la compañía. El auge en solicitud de espacios logísticos apalancados por el alto flujo de comercio electrónico promovió la incorporación de DHL en septiembre de 2021 arrendando de 15,000 m² en el Parque Quadratto; alcanzando así el nivel más alto de ocupación de la categoría logística en el año a niveles de 97% equivalente a solo un 3% de vacancia física.

En la categoría comercial se puede destacar el ingreso de DollarCity y Smart academia de idiomas, con más de 1,600 m² en el 4 piso del área de Pei en el centro comercial Santa Fe Medellín; por su parte las primeras tiendas en Colombia de Hello Park hicieron su apertura en Nuestro Montería y Plaza Central; esto permitió junto a otras importantes aperturas, cerrar ambos activos en un promedio de ocupación en el año mayor al 90%. Por su parte Nuestro Bogotá realizó su apertura con un porcentaje del 70% y gracias al trabajo conjunto del operador y la gestión comercial del Administrador Inmobiliario, se finalizó el año con una ocupación del 83%; para Nuestro Cartago la vacancia se incrementó temporalmente, debido a la transición requerida para el cambio del local ancla donde operaba Almacenes La 14 y que pasará a operar almacenes Éxito, con un formato “súper WOW” que dará un nuevo aire a la mezcla comercial del activo, se estima su apertura en el mes de junio de 2022 y permitirá tener una ocupación del 93%.

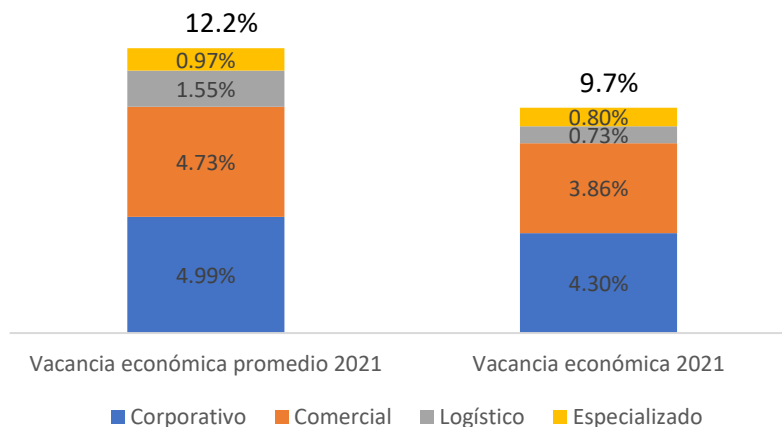
La 4ta Etapa del Tesoro en Medellín con la apertura de Decathlon y Jardín Plaza Cali, con la apertura de la nueva etapa norte, que tiene más de 60 marcas en 9,000 m² del área arrendable, sumada a la apertura de la primera tienda H&M en Cali; lograron cerrar el año con ocupaciones superiores al 90%, de los activos más representativos de la categoría.

De esta manera, la vacancia física promedio del año se ubicó en 8.9%. La vacancia al cierre del año se ubicó en 6.9% superando las expectativas de proyección de vacancia publicadas a lo largo del año.



Por su parte la vacancia económica medida como los ingresos reales del portafolio sobre los ingresos esperados tuvo un buen comportamiento a lo largo del año cerrando en 9.7%. En mayo 2021, este indicador alcanzó un 14% principalmente por efecto del ingreso al portafolio de la expansión de El Tesoro 4 llevada a cabo durante el segundo trimestre de 2021. Esto sumado al efecto de la situación socio política entre abril y mayo que afectó en especial a la ciudad de Cali, generó un aumento temporal en el nivel de vacancia del centro comercial Jardín Plaza Cali. Así, el indicador del portafolio aumentó 230 pbs en ese mes en particular. A partir del segundo semestre del año, el indicador de vacancia económica, especialmente en la categoría logística y de comercios, corrigió en 640 pbs cerrando el año en 7.7%, en particular por la finalización de periodos de gracia y adecuaciones para Materiales Emo, el pago de una cobertura realizado por Suppla; por su parte, en la categoría comercial, la entrada de Dollarcity en el centro comercial Atlantis Plaza, Decathlon en El Tesoro de Medellín y la apertura de más de 60 marcas en Jardín Plaza Cali, donde destaca la primera tienda de H&M en esa ciudad generaron esta corrección en el indicador total de vacancia económica.

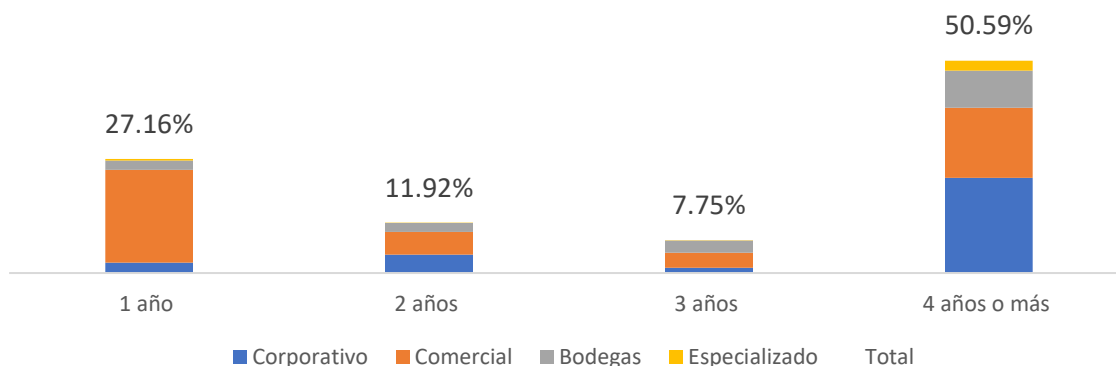
De esta manera, la vacancia económica promedio del año se ubicó en 12.2%. La vacancia al cierre del año se ubicó en 9.7% superando las proyecciones publicadas a lo largo del año.



Duración de contratos

En 2021 la duración promedio de los contratos totales del portafolio cerró en 5.9 años similar al cierre del año 2019. Este indicador medido por cada una de las categorías alcanzó para el portafolio corporativo 6.6 años, el logístico 6.5 años, los activos especializados 5.5 años y la categoría comercial, que por su naturaleza tiene contratos de menor plazo, registró una duración de 4.6 años.

Al cierre de 2021, el portafolio contaba con 2,661 contratos vigentes de los cuáles más de la mitad tienen vencimientos mayores a 4 años así: cerca del 34% tiene vencimientos en un plazo superior a 5 años mientras que el 11% de los contratos se vencen en un periodo superior a los 10 años, atendiendo la vocación de largo plazo del vehículo; en los siguientes 12 meses, la categoría comercial incorpora la mayor cantidad de vencimientos debido a la dinámica de rotación de los cerca de 400 arrendatarios en locales de tamaños pequeños e intermedios que corresponde a cerca de COP 10.6 mil MM. Es importante tener en cuenta que se han retenido contratos anuales en los últimos 2 años por cerca de COP 6,400 MM.



Retención

Otro de los indicadores importantes para el negocio es el de retención de arrendatarios, que se logra a través de mantener con estos una relación cercana y dinámica. Esta relación es construida bajo la premisa de ser aliados inmobiliarios de los arrendatarios y fue muy importante en el año 2021 ya que varias compañías manifestaron necesidades de nuevas propuestas inmobiliarias, y valores agregados en el uso de los espacios generados como consecuencia de la adaptación de los esquemas de la nueva forma de utilización de los espacios inmobiliarios principalmente de oficinas y comercio.

La renovación de contratos tuvo una recuperación importante y consistente durante el segundo semestre de 2021, donde a partir del mes de agosto el indicador de retención se ubicó entre el 94% y el 99% cerrando el promedio de retención en el año en 92%. Estos niveles de retención incluyen renovaciones con los arrendatarios más significativos en cada una de las categorías.

Metros a la 4

Ante las nuevas expectativas de los usuarios de espacios inmobiliarios, el administrador inmobiliario del vehículo, Pei Asset Management, diseñó y puso en marcha una estrategia de valor agregado para la comercialización de los espacios inmobiliarios.

Mediante la estrategia de metros a la cuatro (m⁴), se amplió la oferta de valor para los arrendatarios buscando ofrecer una completa flexibilidad para adaptar el producto inmobiliario a sus necesidades. Con esto, los clientes podrán contar con espacios inmobiliarios que incluyan las adecuaciones y mobiliario como servicios incluidos en el canon, e incluso solicitar servicios adicionales que complementan los activos físicos en su operación diaria de acuerdo con sus necesidades de negocio.

Dentro de la estrategia de m⁴, en el 2021 se celebraron negocios con nuevos arrendatarios en más de 28,500 m² de área privada, en los que se amplió la generación de valor. Dichos negocios están ubicados en Bogotá, Medellín y Barranquilla, e incluye a clientes tanto corporativos, industriales y comerciales a los cuales se adaptó una solución inmobiliaria a la medida de sus necesidades como diseño de espacios, adecuaciones, mobiliario y estanterías en caso de activos logísticos; y *facility management* que incluye servicios como: mantenimiento de los equipos para su operación, aseo y cafetería, insumos, papelería, reservación y administración de las salas de reuniones, entre otros.

Inversión en los activos

Dentro de las actividades permanentes del plan anual de operación de Pei, se encuentran las mejoras en los activos inmobiliarios que buscan generar valor para los arrendatarios y representan ingresos adicionales para el portafolio; tal es el caso en el año 2021 de la implementación de 2,919 paneles solares en Plaza Central e Ideo Cali; el cambio en la cubierta de la bodega zona industrial Bogotá, las adecuaciones de la bodega Mosquera y

la puesta a punto de la bodega de 41,000 m² entregada por Alfacer en el primer semestre de 2021 en la zona franca La Cayena tras una inversión de COP 7,000 millones.

En el año se adelantaron proyectos de inversión en los activos que representaron COP 25,148 millones repartidos por categorías así:

- Comerciales COP 3,942 millones
- Logísticos e industriales COP 18,199 millones
- Corporativos COP 2,748 millones
- Especializados COP 259 millones

Principales proyectos:

Cambio de Cubierta bodega zona industrial Bogotá

Inversión: COP 3,433 millones

Fecha de finalización de las obras y duración: septiembre 2021 / 10 meses

Descripción: Se realizó el cambio total de la cubierta del inmueble (23,193 m²), de asbesto cemento a UPVC, cambio de lucarnas en vidrio por acrílico y la instalación de líneas de vida, mejorando las condiciones de funcionamiento y operatividad del activo.



Adecuación bodega Mosquera

Inversión: COP 4,587 millones

Fecha de finalización de las obras y duración: noviembre 2021 / 16 meses

Descripción: Se realizaron remodelaciones en pintura, baños, adecuación de iluminación, cielos rasos, lavado de fachada, reparación de cubierta y cambio de cerramiento externo. De igual manera se pavimentó el patio de maniobras con un área de 6,400 m². Al

incorporar a Servientrega como arrendatario de la bodega, se adelantaron obras por solicitud en el mejoramiento de las instalaciones.



Adecuación bodega Zona Franca la Cayena

Inversión: COP 4,216 millones

Fecha de finalización de las obras: septiembre 2021 / 7 meses

Descripción: Se realizó el mantenimiento general de la infraestructura física y equipos del inmueble (Estructura metálica, pisos, muros, fachadas, cubiertas, zonas exteriores, bombas eyectoras y plataformas de muelles).

d. Adquisiciones 2021

Las adquisiciones del año 2021 correspondieron en su gran mayoría a la incorporación de activos derivados del cumplimiento de los compromisos de inversión vigentes en la medida que fueron terminando su construcción.

Éstas estuvieron distribuidas en todas las categorías de activos combinando nuevos activos con incrementos en la participación de activos donde Pei no tenía el 100% de propiedad, consolidando al atributo de diversificación del portafolio.

De esta manera el monto de adquisiciones fue de COP 793,265 millones que corresponden a 84,093 m² de área arrendable donde los más representativos corresponden a la compra de una bodega en el parque industrial Strategik en la categoría logística, Build-to-suit para Koba quien maneja la cadena D1 en marzo 2021; el centro comercial Nuestro Bogotá se incorporó al portafolio en abril 2021 en la categoría Comercial con una participación de Pei en 52%; en junio y septiembre de 2021, se incorporaron 2 nuevos centros médicos en alianza con el grupo Sanitas, completando así 4 centros médicos en el portafolio entre Cali y Bogotá. Finalizando el año se incorporaron dos nuevos activos: en la categoría Corporativa se inauguró la Torre Rivana Business Park en Medellín, que pasó a ser la dirección general de Tigo; el Hotel Calablanca en la

ciudad de Barú ingresó al portafolio y marca la incursión de Pei en el sector hotelero en un activo de 187 llaves operado por la línea Sofitel del grupo Accor. Cabe destacar que tanto Rivana como Calablanca está previsto empiecen a generar ingresos a partir de 2022.

Por otra parte, algunas transacciones relacionadas con el incremento de participación en activos donde Pei no tenía el 100% de propiedad sumaron COP 121 mil millones. Estas corresponden a incrementos de inversión en activos que hacían parte del portafolio donde Pei sigue consolidando su participación.



e. Dinámica del mercado de capitales

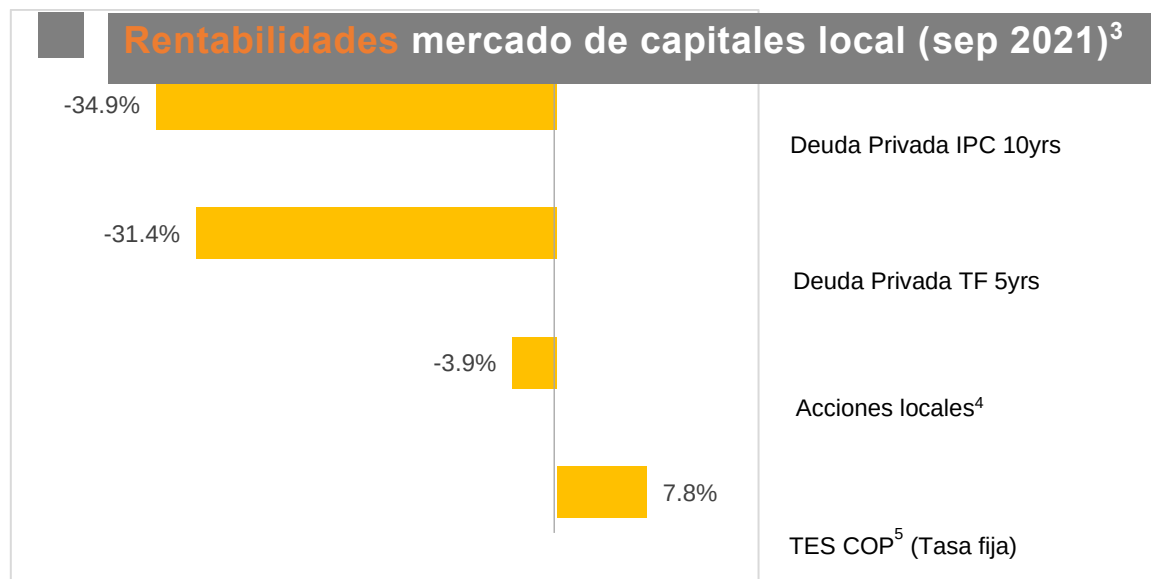
Durante el 2021 se registró una disminución de operaciones en el mercado de valores en Colombia en las categorías de inversión renta fija que disminuyó en más de 25%, en transacciones de renta variable con una disminución cercana al 20%, y en el volumen de títulos con subyacente inmobiliario la reducción fue del 66%.

La liquidez de los TEIS durante el 2021 en el mercado secundario presentó una disminución del 66% frente al 2020 consolidando un volumen total de operaciones de COP 172,510 millones y registrando un mínimo histórico de operaciones de 2,627 millones de pesos en el mes de agosto. A pesar de lo anterior, Pei se mantuvo dentro de las 20 especies de mayor actividad bursátil en el país (en comparación con las acciones listadas en la Bolsa de Valores de Colombia) y registró el 61% del volumen de operaciones de los títulos inmobiliarios del mercado. Es así como el indicador de ADTV (*average daily trading volume*) pasó de COP 1,949 millones en 2020 a COP 704 millones en 2021.

A lo largo del año se presentaron varios hechos que repercutieron en la dinámica del mercado, entre los principales: la contracción en los mercados financieros y la incertidumbre

del mercado frente a la recuperación del sector inmobiliario, las marchas y paros que vivió el país en los meses de abril y mayo; el cambio en la metodología de valoración de los títulos participativos incorporado en el segundo semestre del año.

De igual manera que el volumen de operaciones, las rentabilidades de los productos también se afectaron: la deuda privada IPC 10 años y Tasa Fija 5 años, registraron rentabilidades negativas superiores al 30% así como varias acciones locales reportaron retornos negativos.



Uno de los hitos relevantes ocurridos en el año 2021 fue el cambio en la metodología de valoración de los Títulos Participativos que entró en rigor el primero de junio de 2021, reglamentado por la Superintendencia Financiera de Colombia en la circular 006 de 2021. El cambio cuyo alcance aplica para los portafolios de inversión de títulos de participación emitidos por fondos de inversión colectiva cerrados, fondos de capital privado, patrimonios autónomos, o procesos de titularización, inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE), buscó reconocer la naturaleza variable de los subyacentes y brindarle mayor visibilidad al inversionista con respecto al valor de su inversión en el mercado en cada momento.

El cambio, de implementación obligatoria, aplicó para los inversionistas vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia en sus portafolios, que debieron pasar de valorar con base en el valor patrimonial reportado por el emisor, a valorar los portafolios con el valor de mercado. Los inversionistas no vigilados perciben el cambio a través de los extractos

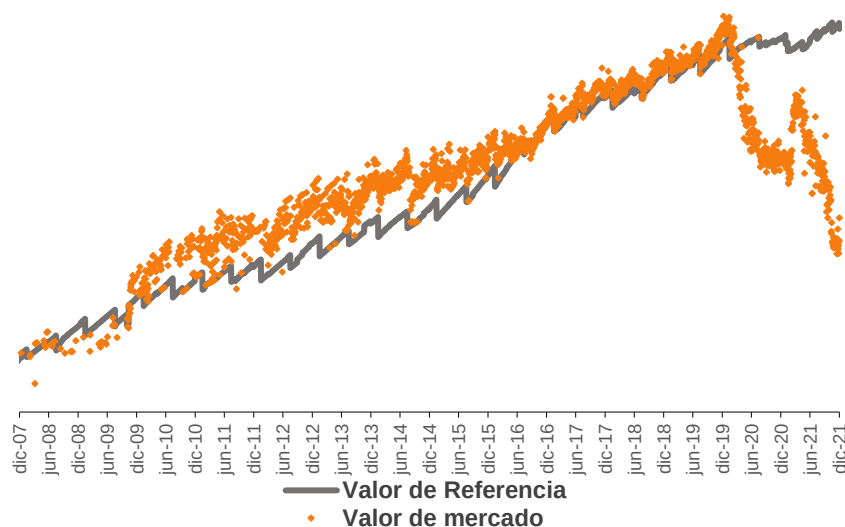
⁴ Fuente: Bancolombia

⁵ Basado en el índice MSCI Colcap

⁶ Basado en el índice COLTES

emitidos por las sociedades comisionistas de bolsa que a su vez son entidades vigiladas por la mencionada entidad.

Es importante mencionar que dicho cambio en sí mismo no implica la materialización de una pérdida ó ganancia en la inversión; la afectación solo se realiza hasta que el inversionista cierre una operación de compra o venta de sus Títulos.



Precio promedio diario vs valor patrimonial histórico

En consecuencia, el precio del Título en el mercado secundario tuvo una disminución que luego de un repunte a finales del primer trimestre del año, se intensificó durante el segundo semestre del año llegando a niveles de hasta 69% sobre el valor patrimonial del TEI. Durante el año el precio promedio ponderado anual fue de 83.5% sobre el valor patrimonial

Dentro de las estrategias que el Administrador ha estado gestionando, están la migración al mercado de renta variable buscando mayor exposición a inversionistas internacionales que pueden invertir en Pei y aportar de esta forma a la liquidez; y mayor transparencia en la formación del precio al ser evidentes las intenciones de compra y venta.

Así mismo, se proyecta gestionar un programa de formador de liquidez y un mecanismo de recompra de Títulos que, si bien no pueden garantizar un resultado, buscan promover la recuperación de la liquidez.

f. Portafolio inmobiliario por categorías

Comercial

Propiedades: 84

Participación en GLA: 33%

Participación en ingresos: COP 209,929 millones

GLA: 371,276 m²

Duración de contratos: 4.6 años

Activos representativos: Portafolio Nuestro (Bogotá, Montería, Cartago), Jardín Plaza (Cali y Cúcuta)

Corporativo

Propiedades: 35

Participación en área: 26%

Participación en ingresos: COP 176,737 millones

GLA: 298,038 m²

Duración de contratos: 6.6 años

Activos representativos: Atrio (Bogotá), Rivana (Medellín)

Logístico

Propiedades: 27

Participación en área: 37%

Participación en ingresos: COP 90,257 millones

GLA: 411,715 m²

Duración de contratos: 6.5 años

Activos representativos: Hada (Barranquilla), Cittium (Tenjo)

Especializado

Propiedades: 6

Participación en área: 4%

Participación en ingresos: COP 17,184 millones

GLA: 46,238 m²

Duración de contratos: 5.5 años

Activos representativos: CityU (Bogotá) / Portafolio Sanitas (Cali y Bogotá)

g. Agenda con los Inversionistas

El 2021 fue un año en el que la comunicación con los inversionistas del vehículo y con el mercado en general tuvo un cambio de dinámica. Las distintas coyunturas generaron nuevos formatos para llevar los mensajes a los inversionistas y las diferentes audiencias, compartir información de forma más recurrente y estar siempre disponibles para atender las inquietudes de los inversionistas. En el año, la Gerencia de Relación con Inversionistas y Comunicaciones llevó a cabo tanto las actividades fijas de la agenda de relación con los inversionistas como las teleconferencias y asamblea, y adicionalmente implementó espacios de atención a los inversionistas como *webinars*, e innovó en el uso de canales de entrega de información al mercado como el informe mensual en formato de video, cartillas explicativas en temas particulares y cápsulas educativas de interés general en el canal de *youtube*.

Teleconferencias

En 2021 se realizaron cuatro (4) teleconferencias de resultados. El promedio de asistencia a las teleconferencias de resultados del año fue de 173 participantes alcanzando una participación del 74% del *equity*. En estos espacios los inversionistas tuvieron la oportunidad de resolver inquietudes sobre los resultados de cada periodo, el comportamiento del mercado secundario, tener un seguimiento periódico de la evolución de las principales categorías, enterarse de las principales novedades e indicadores más relevantes del vehículo, conocer los activos que se fueron incorporando a lo largo del año y la gestión del vehículo de cara a las distintas coyunturas vividas tanto en 2020 con la pandemia como en 2021 con el plan de vacunación, la situación sociopolítica del país a mediados de año y el cambio en la metodología de valoración de los títulos, sucedida a partir del segundo semestre de 2021.

Asambleas

Hasta antes de la pandemia de 2020, las reuniones de Asamblea de Inversionistas Pei históricamente se habían llevado a cabo de manera presencial en algún activo del portafolio. En el contexto de la situación del año anterior, el 16 de abril de 2021 se realizó la Asamblea General de Inversionistas de Pei de manera virtual transmitiendo desde el auditorio de *Capital Towers* uno de los activos corporativos de Pei ubicado en la ciudad de Bogotá, buscando facilitar el acceso y participación a todos los inversionistas y cumpliendo los protocolos para el debido seguimiento y registro del quórum y de las decisiones que allí se tomaron.

Durante la sesión de Asamblea Ordinaria se agotó la agenda ordinaria, se respondieron las inquietudes de los inversionistas y se aprobaron todos los puntos del orden del día. La reunión de Asamblea contó con un quorum del 77% del *equity* correspondientes a 330,371 TEIS de los 431,422 en circulación.

Página Web - Portal de Inversionistas

Después de un año tan particular como 2020 la página web fue un canal de comunicación fundamental para todos los grupos de interés de Pei. Por esto, además de mantenerla actualizada con informes de gestión periódicos dirigidos a los inversionistas, el equipo de Relación con Inversionistas y Comunicaciones desarrolló entre otros, una sección para explicar el cambio en la metodología de valoración de los Títulos donde mediante una

cartilla explicativa se ilustraban los principales componentes de esta iniciativa impulsada por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), así como también una explicación de las metodologías aplicadas por los proveedores de precio, un vídeo ilustrativo de cómo se calcula el valor patrimonial del Título, un set de preguntas frecuentes, . También se incorporó al formato ya conocido del informe mensual, una versión más extensa en vídeo para ofrecer un mecanismo más dinámico de actualización de los principales indicadores del vehículo. Finalmente, a partir del tercer trimestre del año 2021, se puso a disposición del mercado un archivo de información histórica del vehículo con las cifras financieras y los principales indicadores relevantes para el análisis del comportamiento y evolución del portafolio. El objetivo es proveer herramientas a los analistas externos y al mercado en general con la información organizada y de fácil acceso que les permita estructurar modelos financieros, proyecciones y análisis de sensibilidad frente a las variables clave de gestión de la inversión para su labor de seguimiento y evaluación de Pei como una alternativa de inversión en sus portafolios y los de sus clientes finales.

Webinars

Además de los espacios de comunicación previamente mencionados donde el gestor del vehículo entrega recurrentemente información a los inversionistas, en 2021 se buscó fortalecer las relaciones con las diferentes audiencias mediante formatos nuevos. En el año diferentes entidades como Administradoras de Fondos de Pensiones, Sociedades Comisionistas de Bolsa y medios de comunicación invitaron al equipo de Pei Asset Management a participar en *webinars* y foros donde se expuso la situación de la industria inmobiliaria en general para Colombia y las perspectivas que veían los ejecutivos de la organización después de las consecuencias y los retos que conllevó la pandemia desatada en 2020, así como la evolución y recuperación de Pei en el año. En estos espacios el público contó con la posibilidad de resolver sus inquietudes, recordar la tesis de inversión en el vehículo, profundizar en las estrategias implementadas por el Administrador Inmobiliario y seguir los resultados de recuperación obtenidos a durante el año.

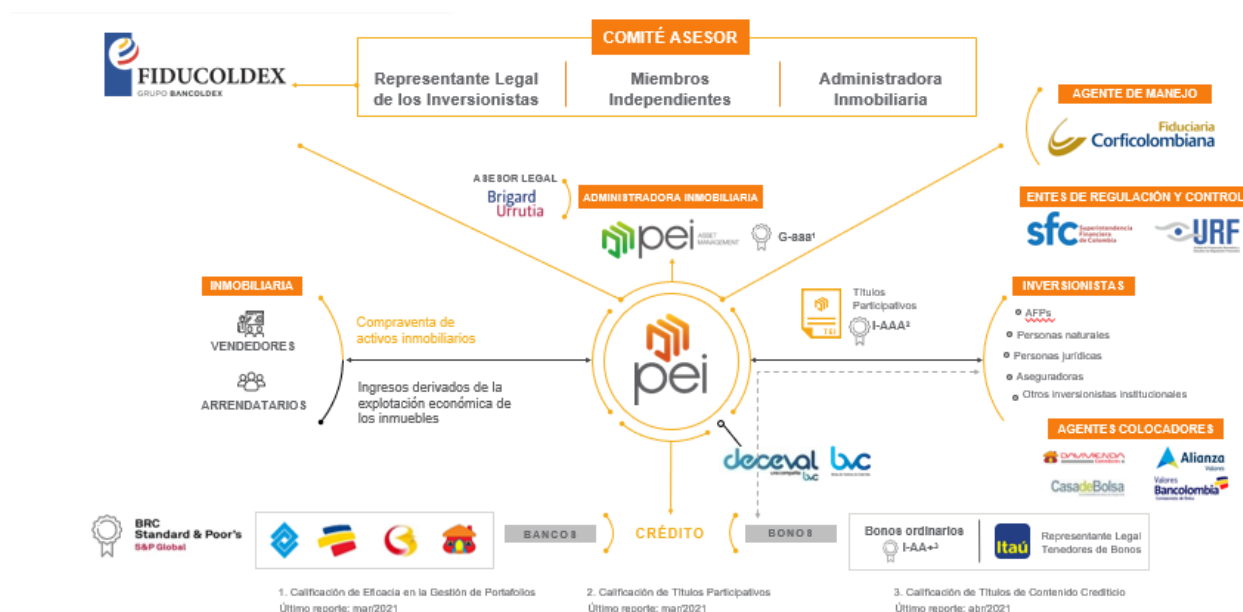
Reuniones con los inversionistas

Durante el año, desde el Administrador Inmobiliario se buscó atender las reuniones con inversionistas y mantener una comunicación permanente con el mercado y sus actores, inversionistas institucionales, inversionistas *retail*, fuerza comercial de las Sociedades Comisionistas de Bolsa y sus analistas de mercado, así como también los inversionistas indirectos de Pei que están invertidos a través de productos como carteras colectivas y fondos de pensiones voluntarias, estructurados y administrados por algunos de los inversionistas institucionales directos de Pei. De esta manera, durante el año se atendieron cerca de 1,700 requerimientos de inversionistas, 1,266 con respecto a certificados tributarios y 417 correspondientes a solicitudes financieras, inmobiliarias, entre otros.

En los distintos espacios ya mencionados se alcanzó una participación sumada de cerca de 1,800 clientes finales de Fondos de Pensiones Voluntarias (FPV) como Fidudavivienda, Porvenir, Protección y Skandia. Se capacitó a cerca de 100 asesores comerciales de Sociedades Comisionistas de Bolsa; y se abrieron espacios personalizados con los distintos tipos de inversionistas que componen los Títulos de Pei, 15 reuniones con FPV, mismo número con inversionistas aseguradoras como Suramericana, Seguros Bolívar, Seguros

del Estado, Allianz, Seguros La Equidad, entre otros y alrededor de 5 reuniones individuales con inversionistas *retail* al mes.

5. Estructura: La estructura detrás del vehículo inmobiliario líder en Colombia



Principales actores y sus roles

1.

- i. **Administrador Inmobiliario:** Pei Asset Management S.A.S. cuenta con un equipo experto y dedicado que es el encargado de las labores relacionadas con la administración del portafolio inmobiliario de Pei, tales como la conservación y administración de los activos, así como de la promoción, estructuración y colocación de nuevos tramos los cuales son presentados para aprobación del Comité Asesor. Tienen una página web en la que se informe periódicamente a los Inversionistas acerca del comportamiento del título y el resto de las actividades estipuladas en el contrato de administración inmobiliaria.
- ii. **Agentes Colocadores:** son las Sociedades Comisionistas de Bolsa de Valores que sean designadas por el Comité Asesor de Pei para la colocación de los valores emitidos en el mercado.
- iii. **Agente de Manejo:** es la Fiduciaria Corficolombiana, quien actúa como vocera y administradora de Pei.

- iv. Asamblea General de Inversionistas: es la asamblea integrada por los inversionistas de Títulos de Pei con el *quórum* y en las condiciones previstas en el prospecto.
- v. Asamblea General de Tenedores de Bonos Ordinarios: es la reunión donde los Tenedores de Bonos Ordinarios válida y legalmente, adoptan resoluciones sobre los Bonos Ordinarios.
- vi. Brigard Urrutia Abogados: Es el asesor legal del vehículo encargado de todos los temas relacionados con la estructura del mismo, así como de la estructuración legal de las inversiones admisibles y todos los demás asuntos legales de Pei.
- vii. Bolsa de Valores de Colombia: es la Bolsa de Valores de Colombia S.A., institución privada constituida para administrar el mercado de renta variable, de derivados y de renta fija del mercado de valores colombiano.
- viii. Comité Asesor: es el órgano que toma decisiones respecto a las inversiones admisibles, el cumplimiento del Programa de Emisión, la compra y venta de activos inmobiliarios y el endeudamiento financiero de Pei, entre otros asuntos.
- ix. Depósito Centralizado de Valores de Colombia - DECEVAL S.A.: es la entidad que actúa como administrador del Programa de Títulos Participativos y de los Bonos Ordinarios.
- x. Fideicomitente: es Pei Asset Management S.A.S
- xi. Inversionistas: son las personas naturales o jurídicas de naturaleza pública o privada, nacionales o extranjeras, que hayan adquirido Títulos Participativos TEIS.
- xii. Representante Legal de los Inversionistas: es la Fiduciaria de Comercio Exterior- Fiducoldex o la entidad que seleccione la Asamblea General de Inversionistas para reemplazarla y es la encargada de representar colectivamente a los Inversionistas del PEI.
- xiii. Tenedores de Bonos Ordinarios: Son todas aquellas personas que adquieran los Bonos Ordinarios.

5.2 Asamblea de Inversionistas

La Asamblea de Inversionistas es el máximo órgano de gobierno de Pei. Está compuesta por todas las personas naturales y jurídicas que detentan títulos participativos de Pei con el *quorum* y condiciones previstas en el prospecto.

5.3 Representante Legal de los Inversionistas

Para garantizar la participación de los Inversionistas en el Gobierno del vehículo, estos son representados por un tercero independiente seleccionado con mayoría especial por la Asamblea de Inversionistas. El Representante Legal de los Inversionistas es miembro del Comité Asesor de Pei.

A finales de 2020, la Asamblea de Inversionistas designó como Representante Legal de los Inversionistas a Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior - Fiducoldex en reemplazo de Fiduciaria Colmena, quien viene ejerciendo sus funciones entre las cuáles se encuentra el acompañamiento durante la Asamblea General de Inversionistas llevada a cabo en abril de 2021, la publicación de reportes trimestrales del vehículo, seguimiento de los requerimientos por parte de inversionistas y la publicación de la información más relevante en la sección de Pei asignada por Fiducoldex (<https://fiducoldex.com.co/seccion/pei>).

5.4 Comité Asesor

Pei cuenta con un Comité Asesor que es responsable de tomar las principales decisiones respecto a adquisiciones, endeudamiento, emisiones y en general de dirigir y supervisar el desempeño del vehículo.

Actualmente el Comité Asesor está conformado por nueve miembros, cuatro ejecutivos del Administrador Inmobiliario, cuatro miembros independientes y uno correspondiente al Representante Legal de los Inversionistas. Los miembros independientes son escogidos por Pei Asset Management por un periodo de dos años y ratificados conjuntamente por el Representante Legal de los Inversionistas y por el Agente de Manejo.

Pei Asset Management tiene en cuenta la trayectoria empresarial, la reputación y la experiencia para la selección de los candidatos independientes del Comité Asesor.

En representación del nuevo Representante Legal de los Inversionistas asistirá al Comité Asesor el señor Andrés Raúl Guzmán, presidente de Fiducoldex.

MIEMBROS INDEPENDIENTES	
SOL BEATRÍZ ARANGO   Ejecutiva del sector real y de consumo masivo de América Latina, con más de 30 años de experiencia en estrategia, expansión internacional y desarrollo corporativo, nuevos modelos de negocio, criterios de sostenibilidad ESG, gestión de riesgos y políticas organizacionales para impulsar la competitividad. Su trayectoria como miembro en juntas directivas y asesoras del sector real, financiero, retail y educativo, gremios y misiones público privadas, la hacen una profesional integral.	CARLOS ANGULO LADISH    Socio de Inversiones y Estrategias Corporativas S.A. donde ha participado en transacciones por más de COP 3,000 MM asesorando compañías en Colombia y en la región. Su experiencia se centra en el asesoramiento a empresas del sector privado en fusiones, adquisiciones y vinculación de socios financieros. Trabajó durante 8 años en Goldman, Sachs & Co. en Nueva York y actualmente es presidente del Comité Asesor del Pei.
JULIO MANUEL AYERBE    Fue presidente de la Organización Corona S.A. actualmente es socio de la firma Ayerbe Abogados y miembro de las juntas directivas de la Organización Corona S.A., Corona Industrial SAS, Homecenter de Colombia SA, Banco Colpatría & Mercantil Colpatría y del comité de inversión de MAS Equity.	JAIRO ALBERTO CORRALES   Presidente de Pei Asset Management desde 2009. Ha estructurado la adquisición de más de 500,000m² en diferentes categorías inmobiliarias como comercial, corporativa, logística y usos especializados. Estuvo involucrado, entre otros, en la estructuración de la Sede Corporativa de Isagen en Medellín, el Centro Comercial Plaza Central y la Torre Atrio.
MARÍA VICTORIA RIAÑO    Administradora de empresas de la Universidad de los Andes con MBA de la misma Universidad. Desde 2011 se desempeña como <u>president</u> de Equion Energy y ha ocupado cargos relevantes en empresas como Ecopetrol y Fiduciaria Previsora, entre otros. A lo largo de su Carrera ha sido parte de 13 juntas directivas entre las que se encuentra <u>Grupo Bolívar</u>, Terpel y <u>Colgas</u>.	CARLOS FRADIQUE-MÉNDEZ   Socio de Brigard Urrutia, con más de 25 años de experiencia, asesorando numerosas empresas en temas concernientes a Mercado de Capitales, Banca y Finanzas, Cambio, Derivados y Productos estructurados así como en Aduanas y Comercio Exterior e impuestos.
ROBERTO HOLGUÍN   Miembro de la Junta Directiva del Banco Davivienda, de la Constructora Bolívar, del Grupo de Energía de Bogotá, vicepresidente del Consejo de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano y forma parte del Comité de Inversiones del Grupo Bolívar.	ANA MARÍA BERNAL RUEDA   Ha participado en distintas transacciones en el sector financiero y en la industria de fondos de capital privado. Su experiencia se concentra en derecho financiero y corporativo. Trabajó en la Superintendencia Financiera de Colombia; se desempeñó como <u>In-house Legal Counsel</u> de Holcim y como abogada de las áreas de Mercado de Capitales, Bancario & Financiero y M&A de firmas de abogados como Philipp, Prietocarrizosa, Ferrero DU & Uribe y Dentons Cárdenas & Cárdenas.
MIEMBROS ADMINISTRADORA INMOBILIARIA	

Durante 2021 se realizaron las reuniones del Comité Asesor de acuerdo con la programación prevista en una periodicidad mensual y una asistencia promedio de 93%. Adicional se hicieron 3 reuniones adicionales de Comité Asesor Estratégico y una sesión de Comité Asesor de Riesgos Estratégicos.

6. Sostenibilidad:

Con el fin de ser una empresa más sostenible, Pei AM ha implementado toda una estrategia en torno a la sostenibilidad, teniendo en cuenta la gestión de las demás organizaciones pertenecientes al sector y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible determinados por la Organización de Naciones Unidas. Conociendo cuáles son sus grupos de interés, identifica y entiende cuáles son sus asuntos materiales, además de evidenciar algunas de las brechas existentes. Lo anterior a fin de tener un insumo para definir los asuntos materiales de Pei AM y del PEI y hacer una matriz de materialidad en la que se definan y prioricen los asuntos a trabajar.

Pei AM ha identificado los principales grupos de interés y los asuntos materiales que dan respaldo a la gestión de Pei AM y del PEI de acuerdo a las ilustraciones a continuación. Para mayor información acerca de la gestión en Sostenibilidad por favor visite el informe de Sostenibilidad 2021 publicado en la página web de Pei.



Ecoeficiencia y adaptación al cambio climático

1. Energías renovables y no contaminantes.
2. Huella de carbono.
3. Gestión del agua.
4. Gestión de los residuos.

Gestión de riesgos e innovación digital

5. Gestión de riesgos.
6. Gobierno Corporativo, cumplimiento y ética.
7. Innovación, digitalización y seguridad de la información.

Crecimiento rentable

8. Desarrollo económico y contribución al crecimiento del mercado de capitales.



Desarrollo y Bienestar del Talento Humano

9. Bienestar y compromiso del talento.
10. Desarrollo profesional y plan de carrera.
11. Diversidad, equidad e inclusión.

Contribución al bienestar de la comunidad, arrendatarios y proveedores

12. Desarrollo de arrendatarios y proveedores.
13. Impacto social (donaciones, desarrollo del territorio y compromiso cívico).

Inversión responsable

14. Integración de factores ASG en la selección de activos.

Definición de temas materiales Pei AM

Para más información acerca de la gestión en Sostenibilidad por favor consulte el informe de Sostenibilidad 2021 publicado en la página web de Pei.

7. Gobierno Corporativo

El gobierno corporativo de Pei está conformado principalmente por el Comité Asesor, órgano corporativo responsable de decidir sobre las inversiones admisibles, el programa de emisión, la compra y venta de activos inmobiliarios, el endeudamiento financiero del patrimonio autónomo y la forma en cómo se distribuyen los rendimientos y en general se encarga de monitorear el desempeño del vehículo.

El Gobierno Corporativo de Pei AM, está compuesto por la asamblea general de accionistas y dos (2) representantes legales; quienes ejercen los cargos de Director Ejecutivo y Presidente de la Empresa, quienes llevan a cabo la administración de la Empresa y el PEI

de la mano de un equipo experto liderado por la Vicepresidencia Financiera y siete (7) gerencias:

Gerencia de Relación con Inversionistas y Comunicaciones, Gerencia Legal y de Asuntos Corporativos, Gerencia de Inversiones, Gerencia de Estrategia y Nuevos Negocios, Gerencia Comercial, Gerencia de Talento Humano y Gerencia de Gestión de Activos.

En los últimos años, con el objetivo de incorporar buenas prácticas de Gobierno Corporativo, el Administrador adelanta anualmente un ejercicio voluntario de diligenciar la Encuesta Código País que se encuentra disponible en el Portal de Inversionistas de Pei.

Operaciones con grupos de interés vinculados

Atendiendo las buenas prácticas de transparencia en el manejo de las transacciones del vehículo, las operaciones de inversión en activos inmobiliarios y la celebración de contratos de arrendamiento con compañías vinculadas con el Administrador inmobiliario o con algún miembro del Comité Asesor, se revelan previamente para darle el manejo correspondiente de abstención por parte de los miembros del Comité de acuerdo con las políticas vigentes.

Por otra parte, durante 2021, Pei firmó contratos con arrendatarios vinculados como Cinecolombia, Bogotá Beer Company, Decameron, Koba e Industria Gráfica Latinoamérica. En la categoría comercial con Cinecolombia, es cliente de Pei a través de dos contratos en los centros comerciales Plaza Central y Nuestro Bogotá generando un ingreso de COP 126 millones mensuales. Con Bogotá Beer Company se tienen dos contratos por COP 16 millones mensuales en Plaza Central y en CityU; Decameron tiene un contrato con Pei por COP 6.8 millones mensuales en Plaza Central. Con respecto a la categoría logística se tiene contrato con Koba en un área de 13,521 m² por COP 277 millones al mes; y con Industria Gráfica Latinoamérica se tiene un contrato COP 274 millones al mes en un área de 8,393 m².

Al cierre de diciembre 2021, de los 4,698 inversionistas, 31 corresponden a inversionistas vinculados por su relación con el Administrador Inmobiliario cuya participación es de 1,900 Títulos de Participación, equivalentes al 0.44% del total de TEIS en circulación quienes de acuerdo con la política han declarado que su inversión se hizo sin fines especulativos.

Para más información acerca del Gobierno Corporativo de Pei por favor consulte el informe de Sostenibilidad 2021 publicado en la página web de Pei o visite la sección del portal de Inversionistas de Pei de Gobierno Corporativo.

8. Administrador inmobiliario

Pei Asset Management es una compañía especializada en la estructuración y administración integral de vehículos de inversión en Colombia. Cuenta con la más alta Calificación por Eficacia en la Gestión de Portafolios G-aaa otorgada por BRC *Standard & Poor's S&P Global* desde 2009.

Desde hace 15 años, Pei Asset Management se caracteriza por contribuir al bienestar de la sociedad, mediante la democratización de oportunidades de inversión, por generar espacios físicos que benefician a la comunidad y apalancar el crecimiento de sus aliados.

Dentro de la implementación de su gestión de ser un gestor de inversiones sostenibles durante 2021 se actualizó la política de inversión incorporando principios responsables y reforzó su Gobierno Corporativo en 2021 afiliándose al ICGC.

Su equipo experto, que alcanza a cierre de 2021 los 121 colaboradores, trabaja a diario por construir y mantener relaciones de largo plazo con inversionistas, arrendatarios y otros grupos de interés.

El equipo gerencial del Administrador inmobiliario está compuesto de la siguiente manera:

- Jairo Alberto Corrales Castro:

Cargo: Presidente

Años de experiencia: +21

Formación: Ingeniero Civil de la Universidad de los Andes con Especialización en Finanzas de la misma Universidad. Diplomado en Gerencia y Marketing de centros comerciales del *International Council of Shopping Centers* en Buenos Aires, Argentina.

Años en Pei Asset Management: 11

- Andrés Felipe Ruiz Vesga

Cargo: Vicepresidente Financiero y Administrativo

Años de experiencia: +17

Formación: Profesional en Finanzas de *University of North Carolina*. *Value Investors Program* de *Columbia University*. *MBA Executive* de *Cornell University*

Años en Pei Asset Management: 4

- Jimena Maya Muñoz

Cargo: Gerente de Relación con Inversionistas

Años de experiencia: +20

Formación: Ingeniera Industrial de la Universidad de los Andes. MBA de INALDE.

Años en Pei Asset Management: 10

- Alejandro Alzate:

Cargo: Gerente Comercial

Años de experiencia: +13

Formación: Abogado de la Universidad Externado de Colombia con Máster en Derecho de Negocios.

Años en Pei Asset Management: 3

- Ana María Bernal Rueda:

Cargo: Gerente Legal y de Asuntos Corporativos

Años de experiencia: +15

Formación: Abogada de la Pontificia Universidad Javeriana con Especialización en Derecho del Mercado de Capitales de la misma universidad y Especialización en Derecho Comercial de la Universidad de los Andes. Con Maestría en Administración Pública de *Harvard University* y Maestría en Derecho en *Cornell University*.

Años en Pei Asset Management: 4

- Luisa González Buendía:

Cargo: Gerente de Inversiones

Años de experiencia: +11

Formación: Economista de la Universidad de los Andes. MBA de INSEAD en Singapur y *Fontainebleau*, Francia.

Años en Pei Asset Management: 6

- Maria Alejandra Cardozo:

Cargo: Gerente de Estrategia y Nuevos Negocios

Años de experiencia: +11

Formación: Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado. MBA de IE Business.

Años en Pei Asset Management: 7

- Ivan Dario Parra:

Cargo: Gerente de Gestión de Activos

Años de experiencia: +11

Formación: Profesional en Relaciones Internacionales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano con Diplomado en Gerencia y Administración Financiera y en Gestión Inmobiliaria.

Años en Pei Asset Management: 4

- Ginna Castro

Cargo: Gerente de Talento Humano

Años de experiencia: +13

Formación: Psicóloga de la Universidad del Bosque con Especialización en Gestión Humana y Desarrollo Organizacional de la Universidad del Rosario y certificación en Change Management

Años en Pei Asset Management: 4