

TELECONFERENCIA DE RESULTADOS

Febrero 11 - 2020

Arkadin

Mi nombre es Silvia y yo seré su operadora para la llamada de hoy. En este momento todos los participantes se encuentran en modo de silencio.

Se podrán realizar preguntas a través de la plataforma web o a lo largo de la teleconferencia al terminar de abrir el espacio para preguntas vía teléfono. Por favor tenga en cuenta que la teleconferencia está siendo grabada, a partir de este momento le doy la palabra al Señor Jairo Corrales, presidente de Pei Asset Management.

Jairo Corrales

Muy buenos días a todos, como siempre es un gusto estar con nuestros queridos inversionistas en esta ocasión vamos a presentar los resultados del año 2020 y particularmente los del último trimestre. Queremos comenzar mencionando algo que subió para todos y es un entorno marcado por el tema de la pandemia del Covid que haya dado que todos los negocios se tengan que reformular, repensar y hacer una reingeniería importante. En el caso nuestro hemos hecho en conjunto con todo el equipo durante el 2020 un ejercicio de planeación estratégica que ha sido muy interesante y nos ha permitido llegar a conclusiones que son claras, diría que la principal es el tema de la flexibilidad. Debemos entender que estamos en un ambiente demasiado dinámico y con una alta incertidumbre que nos impone el reto de generar esquemas flexibles para atender las necesidades de nuestros arrendatarios, de nuestros inversionistas y en general de todas las audiencias. Esta es una conclusión importante que le van a dar a lo largo de toda la presentación, y van a ver cómo desplegando una estrategia de solidaridad con nuestros arrendatarios, sembrando para el futuro, logramos atravesar un año 2020 que fue

complejo, pero también con mucho orgullo podemos decirles que el último trimestre nos permite ser optimistas por el excelente desempeño que tuvimos en medio de una situación tan desafiante.

Hemos mencionado en repetidas ocasiones la importancia de las fortalezas de Pei, sus vocación de largo plazo, su diversificación, contar con un administrador profesional, y todo eso lo vamos a ver en los resultados que obtuvimos durante el período, motivo de esta teleconferencia. Como mencionaba la flexibilidad y capacidad de adaptación, jugaron un papel muy importante en 2020, nosotros logramos a pesar de la situación como la que nos generó el covid-19 tener unas cifras muy interesantes.

DIAPOSITIVA #4 PRINCIPALES INDICADORES

En la diapositiva 4, ustedes pueden ver que llegamos a activos bajo manejo acerca de 7 billones de pesos, superando un objetivo que teníamos tratado desde hace años que era superar el millón de metros cuadrados de área útil o área rentable, lo que llamamos GLA, Hoy en día nos ubicamos en más de 1'040.000 metros cuadrados. Tenemos dentro de nuestro portafolio más de 1200 arrendatarios que genera una diversificación supremamente interesante, de igual manera hemos profundizado en nuestra base de inversionistas, hoy contamos con más de 4500 inversionistas.

Para cumplir todos estos objetivos, fue necesario fortalecer el equipo. Hoy, les contamos que tenemos un equipo altamente profesional conformado por más de 110 trabajadores, que precisamente buscan atender todos los frentes de trabajo que se despliegan en un vehículo de inversión inmobiliaria como Pei.

DIAPOSITIVA #5 GESTIÓN 2020

Quisiera pasar a la diapositiva número 5, donde hacemos un resumen de la gestión del 2020, primero y sin ser reiterativo, si quisiera insistir en el tema de la importancia de los alivios comercio a los arrendatarios, esta es decisión muy importante y

preserva los atributos del vehículo en el largo plazo. Nosotros entendimos que los arrendatarios o algunos de ellos principalmente los de los centros comerciales se vieron muy afectados con las medidas del gobierno y los cierres y eso llevó a que nosotros desde Pei desplegáramos una serie de ayudas consistentes, básicamente en dos pilares, El primero unas descuentos por un monto cercano a los 40.000 millones de pesos y segundo unos diferimientos en las obligaciones que ellos tenían con el vehículo por más de 20.000 millones. Esto fue un importante esfuerzo del vehículo pero que también buscaba preservar y mantener la ocupación más alta dentro del portafolio de Pei. Y es muy importante y es satisfactorio podemos compartir que esos diferimientos por más de 22000 millones de pesos tuvimos un cumplimiento por encima del 100%, permitiéndonos que a 31 diciembre ya hubiéramos recaudado más del 60% de esos diferimientos que otorgamos. Adicionalmente y cómo lo mencionaba el resultado positivo se ve del lado de la vacancia, cuando vemos que la industria de centros comerciales hubo activos que incrementaron su vacancia hasta cerca del 18%, vimos que en temas como la logística ,se mantuvieron vacancias porque es una actividad que fue privilegiada dentro de la normatividad y obviamente que por el tema de soportar toda la economía, el tema como las oficinas también se alcanzaron a presentar fenómenos de aumento de vacancia pero en Pei logramos que este indicador tan importante Medida tanto de punto de vista de metros como del punto de vista económico se mantuviera por debajo del umbral del 10%. Este es un excelente resultado insisto preservar la viabilidad del vehículo en el largo plazo.

Logramos retener más de 100,000 metros cuadrados que se vencían en el año, de igual manera esto 100000 metros cuadrados, representan ingresos por más de 70.000 millones de pesos Esto es un esfuerzo muy importante y nos da la tranquilidad de estabilidad en el flujo de caja hacia delante. El porcentaje de retención que logramos en el 2020 fue del 90% muy cercano a las cifras que históricamente ha presentado Pei y logramos arrendar espacios nuevos que este tema también es interesante por más de 30.000 metros cuadrados. En medio de

este ambiente tan desafiante también hay noticias muy positivas Obviamente el valor, el costo de la deuda disminuyó ostensiblemente Recordemos que hoy en día el porcentaje endeudamiento medido como el valor de la deuda bruta sobre los activos alcanza el 31% y el costo de la deuda es apenas del 4.72% efectivo anual.

Otro indicador importante que tuvo una evolución positiva en el último trimestre fue la cartera recordemos que cuando se desató la crisis llegamos a tener niveles de cartera de hasta 62000 millones de pesos mediante una gestión rigurosa y unos acuerdos también empáticos con nuestros arrendatarios logramos que al cierre este importante indicador estuviera por el orden de los 40.000 millones y que representará una rotación de cartera neta de apenas diez días Muy similar a la que teníamos antes del Covid que se ubicaba en 8.

Claramente un indicador muy importante para los inversionistas como la rentabilidad se afectó nosotros veníamos de rentabilidades cercanas del 10% y en el año 2020 este indicador disminuyó al 5.8%, Sin embargo a pesar de esta importante es disminución consideramos que es un resultado muy positivo, entregamos dividendos o rendimientos distribuidos por más de 200.000 millones de pesos y aunque el título no tuvo el mismo comportamiento que años anteriores en cuanto valorización se mantuvo por encima del valor en libros que teníamos, el dividend yield pagado En 2020 ascendió al 4.77% y ahí es importante mencionar que estamos incluyendo la suma que entregamos en noviembre del año pasado siendo la primera vez que entregamos rendimientos distribuibles con una frecuencia trimestral. Otro indicador que tuvo un impacto importante fue el de la liquidez. Veníamos de años en que el título de Pai tranzaba en el secundario diariamente valores superiores a los 3.000 millones de pesos. El año pasado este promedio fue de 1949 millones. Esperamos que durante este año se dé una paulatina recuperación de este importante indicador.

Un tema muy importante para cederle la palabra a Jimena Maya gerente de relación con inversionistas es que podemos hoy confirmar que los buenos resultados del tercer trimestre asociados a muy buen comportamiento de centros comerciales a

que se tuvo un muy buen impacto en estrategia que diseñó el gobierno nacional como el día sin IVA, o como el black week mediante el cual los centros comerciales otorgarán descuentos a sus clientes que así hubieran utilizado plataformas comerciales, también se trabajaron en las ventas importantes en los locales físicos les podemos hoy contar que mañana viernes entregaremos a todos los inversionistas de Pei unos rendimientos distribuibles de 133.119 COP por título Qué representa un incremento de más de 4 veces con respecto al mismo rendimiento que entregamos en noviembre como les digo esto resultado de estas bondades que el vehículo tiene durante los 14 años de la gestión que se ha hecho durante el último año y esperamos que en lo que resta del año podamos mantener esta positiva tendencia, le cedo la palabra a Jimena para que nos presente en detalle cuáles son los aspectos más relevantes desde el punto de vista del portafolio inmobiliario financiero y comercial, mil gracias.

DIPOSITIVA #7 DIVERSIFICACIÓN DEL PÓRTAFOLIO INMOBILIARIO

Gracias Jairo, Buenos días para todos.

En la siguiente diapositiva número 7 queremos hacer énfasis como lo mencionaba Jairo en uno de los atributos fundamentales del vehículo. Como todos saben la diversificación del portafolio inmobiliario es fundamental. Por arrendatario se mantuvo estable durante el año de la diversificación de Pei y los ingresos del portafolio se encuentran distribuidos en distintos arrendatarios y sectores económicos. Eso significa una fortaleza importante para mitigar el impacto de la actual coyuntura además de atender el cumplimiento de los límites de exposición del vehículo.

En las gráficas superiores se puede observar el detalle de los principales arrendatarios en cada una de las categorías y el peso respectivo en el total del portafolio, donde se evidencia que la exposición a un mismo cliente está por debajo del 6% en una misma categoría de activos. En las gráficas inferiores se muestra la distribución de ingresos por sector económico donde la participación de diversas

categorías es fundamental, resaltando que los sectores que enfrentarán mayores dificultades durante la coyuntura representan para Pei porcentajes del menos del 4% de los ingresos.

En la gráfica inferior derecha, se puede observar la diversificación por tipo de activo donde reiteramos que dentro de la categoría de comercio el 11% corresponde a locales esenciales, y junto al 18% que representa la categoría logística, son dos categorías que no tuvieron afectación por los cierres generados en la pandemia.

DIAPOSITIVA #8 OCUPACIÓN DEL PORTAFOLIO

Continuando, en relación con la ocupación del portafolio la vacancia física con corte a diciembre de 2020, se ubicó en 8.8% y la vacancia económica en 8.6%. La disminución en el indicador de vacancia física del último trimestre se debió principalmente a la recolocación de una bodega de 16.500 m², en Mosquera, y algunos otros espacios en la categoría comercial.

La vacancia económica también tuvo un buen comportamiento en el último trimestre del año, donde la disminución se presentó principalmente por incrementos en la facturación variable en los centros comerciales, apalancados con las ventas de fin de año que como mencionaba a Jairo en el último trimestre lograron niveles cerca del 96% en comparación con el año 2019, y adicionalmente la vacancia económica fue impulsada también en una reducción por la finalización de períodos de gracia en varios activos.

En términos relativos de mercado uno de los efectos del año 2020 fue la disminución en los niveles absorción de áreas disponibles. Por lo anterior estimamos un rango de vacancia para el portafolio de Pai que podría ubicarse entre el 8.5% y el 11% dependiendo de los escenarios más conservadores o menos conservadores durante el año 2021. La gestión de la vacancia para el portafolio de Pei incluye 192 prospectos de arrendatarios que se traducirían en 119.000 m² arrendados. De

estos, 38 negocios cerraron el año 2020 muy cerca de su cierre incluyendo transacciones en centros comerciales y activos logísticos.

DIPOSITIVA #9 VACANCIA PEI VS MERCADO

Pasando la diapositiva número 9, encontramos la comparación de la vacancia del portafolio de Pei con la vacancia del mercado inmobiliario. Para la categoría corporativa vemos que los indicadores de vacancia física aumentaron levemente en el último trimestre del 2020, Esto debido a que, si bien se cerró la colocación de área en el edificio Amadeus ubicado en el corredor de la autopista norte con calle 104 en Bogotá, esta negociación no cubrió la totalidad del área vacante en el activo. El indicador continúa por encima del mercado debido a, como ya lo hemos compartido con ustedes, a la incorporación del 33% de la Torre norte de Atrio cuya ocupación ha tenido un ritmo lento debido a la coyuntura actual.

La vacancia económica de la categoría corporativa disminuyó en el último trimestre del año debido, como hemos mencionado, a la finalización de períodos de gracia en el edificio Amadeus y adicionalmente al pago de algunas penalidades por devoluciones anticipadas de espacios en la categoría.

Así el indicador se ubicó en 5.8% por debajo de la vacancia del mercado corporativo en la ciudad de Bogotá. Esta categoría registra un área vacante para Pei de 34.200 m² y actualmente cuenta con 38 prospectos comerciales activos que representan un área de cerca de 31.000 m².

En cuanto a la categoría comercial en la parte derecha de la diapositiva tanto el indicador de vacancia física como de vacancia económica presentaron una mejoría principalmente por la colocación de espacios y la mayor facturación en los centros comerciales en los últimos meses del año debido la recuperación de ventas al consumidor.

Con esto la vacancia física de la categoría comercial cerró el año 9.8% y la económica en 10.6%. Por su parte la vacancia del mercado tuvo un incremento importante desde el tercer trimestre del 2020, y terminó el año en niveles del 18.3% por encima de los niveles de vacancia del portafolio de Pei, la categoría comercial cuenta con un área vacante de 32300 m2, Que se espera reducir con 130 prospectos comerciales en un área rentable de 24.500 m2.

DIAPPOSITIVA #10 VACANCIA PEI VS MERCADO

En la diapositiva número 10 tenemos la comparación para la categoría logística e industrial. Esta categoría por su naturaleza ha evidenciado el menor impacto en la coyuntura. La vacancia física para el portafolio de Pei disminuyó sustancialmente ubicándose en el 4.2% y la económica cerró el período en 4.8%, esta disminución de cerca de 350 puntos básicos se dio por la ocupación total de la bodega de Mosquera a un arrendatario líder en el sector logística y comunicaciones.

Tanto la vacancia física como económica de la categoría logística se encuentran considerablemente por debajo de la vacancia del mercado que cerrarla daño en 13.7%. Actualmente esta categoría para Pei cuenta con 16.500 m2 vacantes y 8 prospectos de arrendatarios activos.

En el costado derecho de la diapositiva se ve el comportamiento de la vacancia para la categoría de activos especializados, dónde para Pei, recordemos, participan dos activos de educación y dos activos del sector salud. El indicador de vacancia de la categoría presentó un incremento impulsado por una menor ocupación en CityU durante los últimos meses del año. La vacancia económica se mantuvo alrededor del 39%.

DIAPPOSITIVA #12 AVANCE EN EL TRAFICO DE LOS ACTIVOS

En la diapositiva número 12, queremos compartir con ustedes el comportamiento del tráfico en los activos en cada una de las categorías. Las diferentes categorías

evidenciaron, como lo hemos comentado, una mayor dinámica de operación a partir del mes de junio del 2020 debido a la reactivación económica que permitió ampliar la operación en los inmuebles de manera progresiva. Como se ve en la gráfica los activos logísticos e industriales fueron los primeros en verse beneficiados por la apertura de sectores desde el mes de mayo del 2020, A partir de ese momento continuaron con la reapertura gradual y llegaron a tener un 94% de ocupación debido a los picos de operación derivadas de la modificación en los niveles y comportamiento de consumo histórico.

Tras normalizar la operación logística el tráfico se estabilizó en el 86%. Los activos comerciales por su parte se han venido reactivando desde el mes de junio con un incremento en las actividades de compra de los visitantes.

A partir de noviembre el tráfico de esta categoría se elevó al 70% con niveles de compras cercano a los registrados en la temporada de fin de año del 2019. Durante el último trimestre del 2020, la categoría de activos especializados presentó una ocupación superior al 50%. Los activos corporativos cuyos arrendatarios son principalmente empresas del sector servicio han sido quienes han tenido una dinámica diferente y una reactivación más lenta, sin embargo su comportamiento ha sido ascendente y moderado terminando el año 2020 con niveles de ocupación del 17%. Se prevé que la tendencia creciente de tráfico en estos activos se reactive durante el primer semestre del 2021.

DIPOSITIVA #13 CERTIFICACIÓN EN OPERACIONES BIOSEGURAS ICONTEC

Continuando la diapositiva número 13, queremos compartirles que en 2020 el vehículo atendió la normatividad expedida por el gobierno y las recomendaciones por las autoridades sanitarias e intervino tanto los espacios físicos de los activos como los procesos y protocolos de acceso a los inmuebles. Con esto al corte de diciembre 2020 el administrador inmobiliario de Pei obtuvo el sello de operaciones bioseguras para 19 activos del portafolio principalmente en la categoría comercial. Este sello lo otorga el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación

Icontec para diferentes organizaciones públicas y privadas del país que cumplan altos estándares en la implementación de los protocolos de bioseguridad. Si bien se certifican 19 activos a la fecha, 5 más están en proceso de revisión y los 146 activos del portafolio han cumplido todos los protocolos de bioseguridad establecidos para el gobierno nacional. El año 2020 también fue un año de avances en términos de sostenibilidad para el portafolio de Pei.

DIPOSITIVA #14 SOSTENIBILIDAD

En relación con la estrategia, el administrador inmobiliario incorporó criterios ASG. en la toma de decisiones de inversión en la gestión y en la operación de los activos del portafolio. En el aspecto social en igualdad de género se incorporó una mujer más al comité asesor de Pei, y en el administrador inmobiliario el 53% del equipo son mujeres de las cuales 16 hacen parte del equipo directivo de la compañía. En términos de gobierno, destacamos la rotación de uno de los miembros independientes en el máximo órgano de gobierno del comité asesor. Adicionalmente, y en cuanto la gestión de riesgo, se fortaleció el proceso de evaluación y seguimiento del impacto de impago por parte de los arrendatarios.

Entre las principales gestiones ambientales destacamos:

1. Se activó el plan piloto de instalación de 320 paneles solares en más de 1.400 m², que busca reducir el consumo de energía no renovables en algunos activos. Este programa será replicado posteriormente en más activos del portafolio.
2. El administrador lideró un proceso de socialización de buenas prácticas sobre disposición de residuos con el 50% de los operadores de los activos, agenda que continuará durante el 2021.
3. Se llevó a cabo la instalación de plantas de tratamiento de aguas residuales propias en ocho activos del portafolio y se dice seguimiento al manejo de vertimientos de agua en estos inmuebles.

Para el año 2021 se iniciará la medición de la huella de carbono en tres activos del portafolio y trabajaremos en la implementación de la política de inversión y gestión de activos conforme a los principios de inversión responsable.

DIAPOSITIVA #16 CIFRAS FINANCIERAS

Entrando el capítulo de cifras financieras, en la diapositiva número 16 se puede observar los ingresos operacionales acumulados del vehículo, cerraron el año 2020 en 441.300 millones de pesos registrando una disminución del 5.4 frente a los ingresos alcanzados en el año 2019. Esta disminución como lo hemos mencionado fue generada principalmente por los alivios otorgados y menores ingresos como consecuencia de la coyuntura covid-19. El valor de la disminución se refleja directamente en los ingresos alrededor de 52.900 millones. Este valor no incluye la porción de diferimientos. Los menores ingresos del año 2020 frente a los al año 2019, se discriminan de la siguiente forma: 40.200 millones en descuentos de arrendamiento fijo, 6.200 millones de menores ingresos variables como consecuencia de la disminución de los niveles de venta en los arrendatarios comerciales y alrededor de \$5.000.000.000 de otros ingresos como explotación de zonas comunes y parqueaderos que no fueron facturados durante el año debido a la coyuntura. La categoría que obtuvo la mayor cantidad de alivio fue la de centros comerciales con el 95% del total de los alivios acordados con los arrendatarios del Pei.

Adicionalmente los activos logísticos representaron el 1.8% de los alivios, en los inmuebles corporativos el 1.5% de los alivios y en los especializadas el 1.3% del total de alivios. El NOI del año tuvo una disminución del 4.8% frente al año anterior. Esto se explica principalmente por los menores ingresos percibidos durante el año en curso como consecuencia de la coyuntura que ya hemos mencionado, no obstante el impacto es compensado parcialmente por una disminución en los gastos

operacionales de alrededor del 8% frente al año anterior que generaron una disminución en el valor absoluto del NOI pero lograron un repunte leve en el indicador de margen NOI que se ubicó en el 83.1%.

Los ahorros generados en los gastos operacionales se dieron a partir de menores gastos en la contribución de valorización en ahorros generados en los honorarios de operadores especializados debido a los menores ingresos en los centros comerciales y ahorros en el rubro de reparaciones y mantenimiento que se presentaron como estrategia de contención durante la coyuntura.

El flujo de caja distribuible pagado en el año 2020 por su parte alcanzó 222 mil millones de pesos esto representa un incremento de cerca del 2% frente a lo distribuido en el 2019. Logrados por el menor costo de financiación que ya mencionaba Jairo gracias a la gestión del portafolio de deuda durante el año 2020.

DIAPOSITIVA #17 CARTERA

En la siguiente diapositiva número 17, presentamos el comportamiento de la cartera. Este indicador se vio afectado por la coyuntura derivada de la naturaleza de los alivios acordados con los arrendatarios en el componente de diferimiento. Dichos acuerdos permitieron que una porción de las obligaciones contractuales de los meses en los cuales se dio el cierre de las operaciones por los aislamientos obligatorios se defirieran en el tiempo para los arrendatarios.

Así el indicador de cartera bruta alcanzó una cifra de 70.300 millones al corte del primer semestre del año, pero tuvo una disminución en el último trimestre ubicándose en 40.200 millones al cierre de diciembre. Esta disminución se dio gracias a un seguimiento permanente al desempeño y comportamiento de los arrendatarios durante la reapertura y a la gestión de cobranza donde los niveles de recaudo estuvieron consistentemente por encima del 100% de lo facturado a partir del mes de julio del 2020.

Por su parte la cartera neta que refleja el riesgo vigente de cobranza registró un valor de 14.200 millones de pesos y representa el 3.23% de los ingresos de los últimos 12 meses.

De este valor, 10.000 millones de pesos corresponde una cartera corriente asociada principalmente a los alivios otorgados por el vehículo, cifra que registró una disminución durante el último trimestre. A la fecha se ha cumplido el cronograma de acuerdo de diferimiento pactado con los arrendatarios, mismo que terminará de realizarse durante el primer semestre del año del 2020 durante el cual estimamos hacer los recaudos de cartera de las cifras de diferimiento. En cuanto a los días de rotación de cartera disminuyeron pasando de 23 días al corte del tercer trimestre 2020 a 10 días de rotación de cartera con corte a diciembre de 2020.

DIAPOSITIVA # 18 AVALUOS

En la siguiente diapositiva presentamos la actualización de los avalúos. Es importante recordar que la rentabilidad total del vehículo se compone por una parte del flujo pagado los inversionistas y por otra de la valorización de los activos. Queremos ser reiterativos con los inversionistas en que a pesar de la normatividad expedida en el contexto de la coyuntura durante el año 2020 para aplazar la realización de los avalúos de los activos Pei cumplió el cronograma de realización de los mismos a lo largo del año y a cierre de 2020 se completaron los activos comerciales correspondientes al 100% de los activos bajo manejo del portafolio registrando un impacto total del -1.09% que se fue incorporando en el valor diario de unidad o net asset value reportado por el agente de manejo.

En la gráfica derecha de la diapositiva en pantalla se muestra cómo se dio el avance en la actualización y activación de los avalúos durante el 2020 y cuál fue el impacto en cada uno de los trimestres del año. Es de recordar también que los avalúos de

los activos del portafolio son realizados bajo la metodología de flujo de caja descontado con un horizonte de 10 años. Los impactos registrados en los avalúos durante el año 2020, combinan efectos coyunturales como los alivios otorgados a los arrendatarios y asimismo la disminución del IPC o inflación, factor de ajuste de los cánones de arrendamiento para los primeros años del horizonte de valoración.

DIAPOSITIVA # 19 RENTABILIDAD

En la diapositiva número 19, presentamos la rentabilidad del vehículo. Los títulos de participación TEIS tuvieron una apreciación en el año 2020 de + 0.87% con un valor patrimonial o net asset value al cierre de diciembre 2020 de 10'827.968 COP.

La rentabilidad medida como la tasa interna de retorno para el año 2020 se ubicó en 5.84% combinando el efecto de la apreciación del valor patrimonial del título y los rendimientos pagados al inversionista durante el año. En la Gráfica superior izquierda se muestra la proporción de la rentabilidad entre el flujo distribuido los inversionistas y la valorización del título. Así el 85% de la rentabilidad equivalente a \$51.4687 COP por título se explica para el componente de rendimientos pagados y el componente de valorización se explica el 15% restante correspondiente a 93.713 COP por título.

Cómo lo mencionó Jairo también al principio de esta conferencia, mañana viernes 12 de febrero, décimo día hábil del mes de febrero, se llevará a cabo el pago de flujo de caja distribible correspondiente a los resultados del vehículo el cuarto trimestre del 2020. Los rendimientos entregados serán por un valor de 133.119 COP por título lo que equivale a un monto total en valor absoluto de 57.430 COP millones de pesos. Este valor representa el incremento de 4.5 veces con respecto al flujo de caja distribible causado durante el tercer trimestre y pagado en el mes de noviembre de 2020.

Les recordamos que el monto que recibe cada inversionista está sujeto a las retenciones de impuestos según la naturaleza tributaria de cada uno. Para el indicador de rentabilidad estabilizado, es decir la rentabilidad en un horizonte de 5 años, se mantuvo en 10.27% a niveles de doble dígito.

En la Gráfica inferior izquierda se muestra la evolución del dividend yield en los últimos años, si bien en 2020 fue un año atípico en el flujo de caja entregado a los inversionistas debido a la coyuntura, también es un año ante el flujo de caja pagado correspondió 5 trimestres, dos del año 2019 pagados en febrero de 2020 y tres trimestres del año 2020 pagados dos en agosto y uno en noviembre. De esta manera, el indicador del dividend yield pagado para el 2020 alcanzó un valor de 4.77%.

DIAPOSITIVA #20 ENDEUDAMIENTO

En la diapositiva número 20, se presenta el comportamiento del portafolio de deuda. El monto de endeudamiento cerró el año en 2.2 billones de pesos de los cuales el 85% es deuda de largo plazo y el 15% es de corto plazo, atendiendo la estructura de capital del vehículo. Esto equivale a un indicador a un loan to value, es decir, el indicador deuda bruta sobre activos de 31%, 9 puntos porcentuales por debajo del límite del vehículo que es del 40%.

Con el objetivo de disminuir los vencimientos de deuda en 2020 y aprovechar la disminución de tasas que se dio lo largo del año, durante el 2020 se realizará novaciones de créditos por 973.000 millones de pesos, lo cual permitió eliminar los vencimientos de deuda en el año de coyuntura. En consecuencia, al cierre el 42% del portafolio de deuda de Pei se encontraba indexado a IPC y el 40% a IBR, lo cual ha permitido al vehículo incorporar en su costo de financiación la disminución de estos dos indicadores. Como mencionaba Jairo, la tasa de interés promedio del portafolio de deuda registró una caída durante el año de más de 242 puntos básicos pasando de 7.14% efectivo anual al cierre de 2019 a 4.72% efectivo anual para el

mes de diciembre de 2020. En cuanto el comportamiento del costo de la deuda ponderado durante el año, cuando se compara 2020 con 2019 se registra una disminución de 118 puntos básicos, explicada principalmente por los resultados obtenidos en la colocación de la segunda emisión de bonos ordinarios de Pei en noviembre del 2019 capitalizada durante 2020 y por la gestión activa del portafolio de deuda que se tradujo en nuevas líneas de crédito y mayor competitividad de las entidades financiadoras que han permitido disminuir los niveles de costo y endeudamiento para el vehículo.

En la última teleconferencia de resultados, compartimos con ustedes que estábamos adelantando el proceso de oferta al mercado para realizar la tercera emisión de bonos ordinarios, con el objetivo de realizar una sustitución de deuda, es decir, sin incrementar el nivel de endeudamiento del portafolio. Con el acompañamiento de los agentes colocadores de la transacción continuamos analizando el mejor momento del mercado para lanzar la oferta de bonos.

El programa de títulos de contenido crediticio fue actualizado en el año 2020 para ampliar su alcance de emisión a bonos verdes y papeles comerciales. Actualmente el programa tiene un cupo aprobado por 1.5 billones de pesos de los cuales ya hemos emitido un billón de pesos.

DIPOSITIVA #22 AGENDA DE TRABAJO 2021

Finalmente, en la diapositiva número 22, les presentamos como es usual, los principales temas que tenemos en la agenda de trabajo de Pei y de la Administrador inmobiliario para el 2021 y en el que seguiremos avanzando en el contexto de la situación actual. Nos encontramos en proceso de preparación para llevar a cabo la asamblea ordinaria inversionistas, nuevamente en formato virtual, que estimamos realizar durante el mes de marzo de 2021. También, continuaremos trabajando para la migración de los títulos de participación a la rueda de negociación de renta

variable de acuerdo con los plazos y las estipulaciones establecidas por la Bolsa de Valores de Colombia, a hoy la fecha planteada es el 12 de abril del 2021.

Queremos recordar una vez más a los inversionistas que esta es una migración no optativa para los emisores, que no cambiará la naturaleza del título y que traerá beneficios como la visibilidad del título en mercados Internacionales, el fomento de la liquidez y la valoración de los TEIS a precios de mercado.

Como es habitual y ya lo hemos mencionado, acompañados por los agentes colocadores, evaluaremos las condiciones de mercado para capturar oportunidad ante un eventual emisión de títulos de participación o títulos de deuda, no obstante Pei cuenta con la capacidad de endeudamiento para atender los compromisos de adquisiciones de los activos en desarrollo.

A lo largo del 2021 continuaremos trabajando en la agenda de sostenibilidad, entre los principales proyectos que se han venido adelantando tendremos además los resultados de la medición de huella de carbono y la implementación de la política de inversión y gestión de activos de acuerdo a los principios de inversión responsable.

JIMENA MAYA

CIERRE

Estimados inversionistas, con eso hemos cubierto un repaso de la situación de Pei al cierre del año 2020, agradecemos su participación en este espacio que tiene por objeto acercar a los inversionistas a los resultados y la gestión del vehículo durante los periodos, mantenerlos informados de los acontecimientos e indicadores más relevantes y atender sus inquietudes.

Muchas gracias por su atención a continuación abriremos el espacio acostumbrado para responder las preguntas de parte de los inversionistas.

Arkadin

Gracias, a partir de este momento comenzará la sesión de preguntas. Si tiene alguna pregunta, por favor presione *1 su teléfono, si desea retirarse a la lista de espera por favor digite tecla #. Recuerde, si usted tiene alguna pregunta por favor presione *1.

SESIÓN DE PREGUNTAS

Muchas gracias a todos, vamos a dar inicio respondiendo las preguntas que recibimos a través de la plataforma web, la primera pregunta que recibimos la hace Manuela Pérez de Suramericana, la pregunta es:

1. Buenos días. ¿Cuáles son las perspectivas por tipo de activo para el 2021? Muy buenos días es una pregunta interesante. Como ustedes saben en el Pei tenemos un portafolio diversificado, que es una de nuestras grandes fortalezas, allí tenemos un bastión que es la categoría logística que, aunque representa un poco menos del 20% en nuestros ingresos, en cuanto al GLA representa cerca del 40%. Este es un sector del cual tenemos expectativas muy positivas. Desde antes de la crisis del covid-19, ha sido un sector que se ha venido fortaleciendo en particular en Colombia y su crecimiento y fortalecimiento también estaba asociado al tema del desarrollo de la infraestructura, entonces nosotros creemos que en este sector se va a seguir presentando un excelente desempeño. Vemos oportunidades de grandes centros de distribución en lo que estamos trabajando, vemos más oportunidades en temas de última milla, también vemos que se están desarrollando en Colombia centros multiambiente de logística donde se maneja también el refrigerado, entonces es un sector con muchísimas oportunidades. En cuanto al sector de comercio, nosotros consideramos que el momento más complejo pasó el año pasado, y no quiere decir que este año no tengamos unos retos, pero sí, sin duda la situación más compleja estuvo asociada a los días que se dieron el año pasado, este año ya con el tema de la vacuna debemos tener un desescalonamiento

en el tema de los aforos controlados y acercarnos a la normalidad. Es indudable que las plataformas online y el e-commerce van a ser un complemento de los espacios físicos, pero también es claro que van a coexistir y que por lo tanto va a haber una omnicanalidad.

En el tema de las oficinas o lo que nosotros llamamos segmento corporativo, creemos que el año 2021 va a ser de muchísimo trabajo, hay muchas organizaciones que están en este momento repensando cómo tener sus sedes corporativas. En algunos casos el tema del *homeoffice* ha dado resultados muy positivos, en otros no tanto y pensamos que se va dar una depuración precisamente en el primer semestre y se van a empezar a tomar decisiones. Nosotros desde Pei, recordemos que esta es una categoría muy importante, que sus ingresos en el último año alcanzan a pesar cerca del 40% y tenemos más de 300mil metros cuadrados de oficinas de muy altas especificaciones con excelentes arrendatarios y pensamos que aunque podemos tener unas solicitudes de algunos de nuestros clientes de reducir espacios o flexibilizar los contratos, no vamos estar expuestos a una solicitud masiva de devolución de espacios. Si hacemos un análisis porcentual de los arrendatarios de oficinas que nos han pedido algún tipo de modificación en cuanto las posiciones del contrato no superan el 5% o 6% lo que nos permite estar tranquilos, sin embargo, muy atentos.

Como lo decía en la introducción, consideramos que introducir el concepto de flexibilidad de nuestros contratos y en general en el relacionamiento con nuestros arrendatarios es vital, no va a ser fácil firmar contratos de muy largo plazo, las compañías van a querer tener la posibilidad o ventanas de oportunidad de revisar los contratos para crecer o para decrecer y ésta sin duda va a ser una exigencia del mercado en general.

En las nuevas categorías vemos oportunidades interesantes, en el tema de salud, como ustedes saben incursionamos hace unos años en el sector salud y construimos para Sanitas tres centros de salud en Cali que han tenido muy buen comportamiento de cara a la situación de la pandemia y queremos fortalecer nuestra presencia en un sector tan importante como éste, entonces creemos que

Pei con su criterio y su visión de largo plazo y su conciencia de tener una adecuada diversificación, está preparado para afrontar cambios en algunos de los segmentos o categorías.

Tanto así, que parte de nuestro equipo como el área de inversiones y gestión de activos y comercial están permanentemente repensando qué activos pueden ser sujetos de algún proceso de reconversión o de implementación de uso mixto; es algo en lo que nosotros tenemos que estar muy pendientes, el mercado está muy dinámico, el nivel de incertidumbre todavía persiste, creemos que ha mejorado mucho; cómo les decíamos: el último trimestre fue positivo desafortunadamente no fue el mejor mes pero en febrero hemos visto nuevamente signos positivos. Es el resumen en cuanto al comportamiento y la visión que tenemos de las categorías que conforman el portafolio de Pei.

Muchas gracias Jairo, la siguiente pregunta la recibimos de Camilo Franco de Protección.

2. ¿Qué se espera que pase con el precio de los cánones en la renovación y colocación de nuevos espacios en los diferentes segmentos; según el análisis que realizan de sus arrendatarios, existen riesgos de que la vacancia actual incremente en el corto plazo?
- ¿Qué porcentaje del valor del portafolio consideran no ha recogido el efecto de la evolución del covid-19 y cuál esperan que sea el comportamiento de los avalúos ante el 2021? ¿Cuáles son las mayores incertidumbres para el portafolio durante este año?

Buenos días, Camilo, Alejandro Alzate de la gerencia comercial. Le diría que en términos generales los cánones de arrendamiento sobre todo en el segmento comercial han tendido a tener un componente variable mayor al que tenían antes y yo creo que el principal cambio que se da para efectos de la renovación y colocación de espacios, sobre todo en el portafolio comercial, tiene que ver con unos cánones que van a estar más atados a las ventas de los comerciantes. Si usted analiza los resultados del último trimestre de este año nosotros al hacer la medición vimos que

lo que corresponde el período entre octubre, noviembre y diciembre las ventas de los comerciantes de los centros comerciales llegaron a niveles hasta del 96% en relación con lo que vendían en el 2019; en ese orden de ideas los cánones van a migrar, a ser variables, y podemos tener las mejores ventas, con una recuperación del comercio gradual los cánones incluso podrían eventualmente en algunos meses como mayo, por el día de la madre, julio por el día del padre, amor y amistad en septiembre, y noviembre con blackfriday y día sin IVA y diciembre, tener niveles superiores a los que presentaban con cánones únicamente fijos.

En cuanto a los espacios de logística, como ya lo mencionó a Jairo, los precios de arriendo han estado estables y la vacancia muy controlada ya que al almacenar productos perecederos y de primera necesidad no tuvieron afectaciones durante el año. En cuanto a los espacios de oficinas creería yo que puede haber una afectación de los precios, ha habido en el mercado un aumento de vacancia, sin embargo, le diría que dependerá de los modelos de cada una de las empresas para efectos de volver a las oficinas, pensarán en tener modelos flexibles en los que habrá una gente que va una semana y otra, otra semana o modelos 3x2 cómo ha sido del caso en algunos de nuestros arrendatarios que nos están pidiendo ese tipo de soluciones: cuando me refiero a 3x2, me refiero a 3 días yendo la oficina, 2 en la casa.

En cuanto a los segmentos que no han recogido las crisis del covid, le diría que durante el 2020 hicimos del orden de unas es 1,800 renegociaciones de contratos en los distintos segmentos muchas de esas, casi 1,600 del sector de centros comerciales, también hubo renegociaciones en logística y en oficinas; luego le diría que ya la totalidad del portafolio sufrió los efectos del covid como segmento económico sin embargo para este año esperamos que la mayoría de renegociaciones tengan un comportamiento más acentuado en centros comerciales dependiendo de los cierres y las medidas restrictivas y en oficinas teniendo en cuenta los modelos flexibles que le mencionamos.

Alejandro Muchas gracias.

Hemos recibido varias preguntas del mismo tema, nos preguntan:

3. Si nos pueden dar por favor detalle de los activos en vacancia y cómo están las perspectivas de colocación de los inmuebles vacantes.

En este momento, en el segmento corporativo tenemos la principal vacancia, tiene que ver con Atrio que es un edificio que por sus características tienen los clientes premium en cuanto al canon de arrendamiento propio de las especificaciones del activo; en estos momentos tenemos dos prospectos para el área de oficinas y tenemos dos contratos que estamos por cerrar para el área de comercio. El otro 33% que fue producto de una operación de venta está por ocuparse en el segundo trimestre de este año, por parte de Bancolombia, luego les diría que, eventualmente en el segmento corporativo tenemos un poco de vacancia. En el resto de las categorías les diría que en logística tenemos una posible devolución de una bodega en Barranquilla, que se haría en el mes de marzo, pero en ese activo en particular ya tenemos dos prospectos que ocuparían la totalidad del área y en las demás categorías no tendríamos mayores afectaciones. En cuanto a los centros comerciales dependerá también mucho de la recuperación económica que tengan las marcas: del 92% de contratos renovados en 2020, les diría, que aquellos contratos que no renovamos fueron de marcas en centros comerciales que tuvieron afectaciones de entrar a ley de insolvencia, a la ley 1116, o que presentaron procesos de liquidación, ahí específicamente me refiero a marcas como Don Jediondo, o Cromantic y algunas otras marcas que por entrar a temas de reorganización no pudimos renovar.

Entonces creería que esos son los principales activos en que tenemos en vacancia, algunos de los principales son en centros comerciales cuyas marcas no resistieron la situación económica del covid-19.

Yo aprovecho y para complementar la respuesta de Alejandro, es Andrés Ruiz, que la categoría de corporativos tuvo una bondad durante el 2020 y estuvo asociada a las coberturas que estuvimos aplicando para Atrio durante todo el año y que de hecho continúan durante el 2021, recordamos que durante el 2020 la negociación o la manera cómo se estructuró esa transacción o esa adquisición, tuvo un esquema

de renta garantizada, lo que se permitió mitigar de manera relevante la vacancia económica del año 2020 y a partir del 2021 estaremos con un esquema de flujo preferente que también, gradualmente, nos irá mitigando la vacancia económica hacia adelante en la medida en que se va comercializando el activo como la describía Alejandro.

Muchas gracias Alejandro y Andrés.

Mónica Castañeda nos pregunta por favor me explican:

4. ¿qué significa la migración al mercado de renta variable, y cómo impacta a esta inversión?

Claro que sí Mónica es Andrés Ruiz, te doy un contexto general de la migración a renta variable. Hoy la manera cómo funciona el mercado es que los títulos participativos de todos los vehículos inmobiliarios están transando en la rueda de renta fija, esto básicamente se traduce en que es una rueda o una negociación de calce automático, lo que significa que cuando una oferta de compra coincide con una oferta de venta eso calza de manera automática, en términos de que marca precio; te diría que el monto mínimo de marcación de precio es un(1) título para todos los que están operando en esta rueda; hoy desafortunadamente en la rueda de renta fija sólo cerca de un 4% de las transacciones de Pei se hacen a través de esa rueda, el 96% están dándose a través de los sistemas de registro que tiene habilitado desde la bolsa que son el mecanismo que más se está utilizando el mercado y que son básicamente las intenciones de compra y de venta que través de los intermediarios del mercado de valores se realiza.

La migración al mercado de renta variable genera un cambio y por ende hoy los inversionistas de todas las diferentes clases valoran el título con el valor del NAV que es el valor que se reporta diariamente por parte del agente de manejo y que mide el valor de los aportes de los inversionistas y que representa una (1) cuota parte del patrimonio del fideicomiso. Cuando se migre a la rueda de renta variable, todos los vehículos inmobiliarios van a migrar a los esquemas que hoy están

definidos para todos los títulos de renta variable principalmente las acciones, y que va a poner unos matices distintos como por ejemplo qué operaciones van a definir marcación o no marcación de precios y eso está enmarcado en diferentes umbrales que la Bolsa (Bolsa de Valores de Colombia) definió para diferentes vehículos. Para el caso particular de Pei, las operaciones que marquen más de 70 millones de pesos (son un poco más de 6 títulos) serán aquellas que marcarán precio y que se tendrán en cuenta para efectos de las subastas de cierre de volatilidad y el precio de referencia qué será el precio al que valoraría a partir de la migración.

No obstante, recordemos que la migración tiene unas connotaciones de cara a una metodología de valoración de transición que sacó la Superintendencia Financiera el año pasado y es básicamente que durante los primeros seis meses siguientes de la fecha de migración, algunos inversionistas tendrán la posibilidad de llevar un precio ponderado de referencia que se calculará como un porcentaje del NAV que reporte el agente de manejo y el precio de referencia que arrojen o reflejen los sistemas transaccionales de la Bolsa. Y que, en ausencia de operaciones en el mercado de renta variable, si se diera ese caso que no creeríamos que sea algo que se fuera a dar, entrarían a operar las metodologías de valoración de los proveedores de precios que cada uno tiene metodologías distintas y que pretende un poco, ponderar los precios de referencia, que seguiríamos reportando través del agente de manejo. ¿Qué creemos de la migración?, que definitivamente tiene elementos importantes como incrementar eventualmente la rotación y la liquidez, que la valoración de precios va a ser muchísimo más clara para todos los inversionistas, esto eleva estándares internacionales, y le da mayor visibilidad del activo y creo que al final redunda en mejores prácticas para el mercado colombiano. Aquí yo les diría y aprovecho para complementar, que hay retos todavía porque ese periodo de transición todavía no cubre a todos los inversionistas, dependiendo de algunas consideraciones contables que ha definido la Superintendencia Financiera.

Hay otros temas asociados a que algunos tipos de vehículos inmobiliarios todavía tendrían restricciones con la regulación actual de cara a cómo podrían emitir capital, que están un poco limitados a emitir al valor patrimonial y en un mercado de renta

variable eso se vuelven elementos complejos para poder hacer la migración y es un tema que la Bolsa está revisando; hoy la fecha es el 12 de abril, y es un tema que están revisando porque la idea es que como industria de vehículos inmobiliarios se pueda hacer una transición muy ordenada.

Gracias Andrés.

Recibimos la siguiente pregunta de Germán Gómez:

5. ¿Se tiene un modelo en el vehículo para evaluación y seguimiento a la cartera para definir momento y valores que se deben castigar?

Absolutamente Germán, es Andrés de nuevo; nosotros desde el año 2018 por normas internacionales implementamos el modelo de deterioro de NIIF 9 que básicamente lo que hace es ir mirando por las diferentes categorías inmobiliarias: corporativo, comercio, logística y especializado el comportamiento de la cartera en las diferentes edades que se deben analizar que son 30, 60, 90, 180 días y hasta un año.

El deterioro de la cartera se desarrolló en un modelo estadístico en colaboración con el área de consultoría de E&Y dónde nos ayudaron a determinar cuáles eran las tasas de migración: las tasas de migración es, cuando yo tengo un saldo de cartera corriente, qué porcentaje migra a 30 días y después de eso que me queda de 30 días, cuánto mide 60 y así sucesivamente 90, 180 y 360. Dependiendo el estatus de migración de la norma exige ser unos porcentajes de deterioro eso está muy asociada la naturaleza de cada negocio donde se implementa la NIIF 9; en el caso particular de los vehículos de renta, las carteras que eventualmente ascienden a más de 90 días tienden a tener deterioros del orden del 100%. Este es un ejercicio que se hace mes a mes y que vamos monitoreando con el equipo comercial de cara al comportamiento de la cartera que describía hace unos minutos Jimena nuestra gerente de relación con inversionistas, que ha venido teniendo muy buen comportamiento; en el momento en el que la cartera se va recuperando esas provisiones se van reversando y sólo cuando en efecto un arrendatario entra en un

proceso como el que describía ahorita Alejandro de liquidación, y este proceso no permite recuperarla, se entra a hacer un castigo de la cartera pero ya en este punto no tiene un efecto económico para el patrimonio porque ya está provisionado, entonces ustedes como inversionistas ya lo están viendo reflejado en el valor patrimonial.

Gracias Andrés.

Natalia Tamayo nos pregunta:

6.¿En cuánto tiempo estiman recaudar el dinero correspondiente a los alivios otorgados a los arrendamientos que aún están en la cartera?

Nosotros cerramos con un saldo de diferimientos, que fue una de las herramientas que se utilizaron durante el año pasado de cerca de 10.000 mil millones de pesos, o 9.950 aproximadamente. Deberíamos recuperar más del 90% de ese saldo durante el 2021 y queda un pequeño pedazo que se debe recuperar a inicios del 2022; entonces para efectos prácticos, asumiendo que no hay alivios adicionales durante el 2021, prácticamente durante este año deberíamos recuperar la gran mayoría de estos alivios que están hoy en el balance.

Muchas gracias, Andrés.

Ricardo Pérez nos pregunta:

7.¿En el segmento de oficinas, qué porcentaje de los contratos se vencen en el 2021?¿Y cómo ven las renegociaciones de estos contratos?

Buenos días. Hay que recordar que en el segmento corporativo los contratos que tenemos firmados actualmente tienen unas condiciones de plazo muy distintas a las de los centros comerciales; la vocación de los contratos corporativos generalmente

es a largo plazo, les diría que en términos generales en el 2021 tenemos 3 vencimientos únicamente de contratos y en el 2022 otros tres.

Esos vencimientos del 2021 son contratos cuyo peso ponderado en el portafolio no es grande y no debería superar el 10% de los ingresos dentro de 2021 y 2022 y en cuanto a la renovación dependerá como ya les explicaba, de los modelos que cada una de estas compañías establezcan para efectos de regreso a las oficinas: cómo les mencioné anteriormente hay compañías que quieren hacer regreso a las oficinas con una menor área, teniendo en cuenta esquemas híbridos de trabajo semana en casa, semana en la oficina y otras por el contrario que tienen algunas restricciones para trabajo en casa totalmente porque se vencen algunas de las condiciones que el gobierno nacional ha impuesto para estos efectos.

Entonces esas compañías tendrán que pensar también si van a dejar gente trabajando en casa cumpliendo con toda la normativa de teletrabajo que ha venido cambiando y que se vuelve obligatorio una vez pase el efecto del covid-19 y que se bajen esos efectos; entonces para poder trabajar en casa se requiere hacer algunas inversiones principalmente en temas de seguridad o en temas ocupacionales, en temas de ergonomía, de los equipos, entonces los vencimientos no son un factor que nos tenga en este momento en riesgo y la renovación dependerá del área que requieran las oficinas cuando definan sus esquemas de retorno a éstas.

Gracias Alejandro.

Andrés Roberto Mejía y Ronald Morales nos hacen preguntas similares, entonces las vamos a abordar en una misma respuesta.

La pregunta es:

8. ¿Con qué descuentos se ha negociado el título en el mercado secundario en los últimos 3 meses y cómo analizan la pronunciada caída en el precio del título en el mercado secundario? Cerró en diciembre en promedio de 83% con respecto al valor de referencia.

Mil gracias por la pregunta y súper relevante. Este es un tema que nosotros como administradores hemos venido monitoreando, por supuesto el precio en el mercado secundario en una buena medida es algo que es producto de las intenciones de compra y de venta que hay en el mercado secundario a través de eso que describía yo que era la rueda de registro.

¿Qué creemos que puede estar generando esto? Primero, que no todos los inversionistas en las ruedas de registro están pudiendo, en efecto, evidenciar todas las intenciones de compra y venta; esto es algo que limita la visibilidad del mercado y en ese sentido puede generar un mayor pronunciamiento en las variaciones de los precios respecto al valor del NAV. Eso también genera diferencias en el *spread* que hay entre el precio de compra y de venta. Ustedes hablaban de un precio promedio del 83% pero nosotros hemos evidenciado lo largo del año pasado que inclusive tuvimos diferencias del orden del 5% y del 7% entre un precio de compra y precio de venta y esto es parte precisamente de esa visibilidad que se pierde en la rueda de registro, en el sistema de registro que tiene habilitada la Bolsa de Valores que para efectos prácticos no es un sistema transaccional, es únicamente un sistema de registro.

Entonces creemos que en una buena medida eso ha sido uno de los elementos ya generados en distorsiones de precios y por supuesto creemos que el mercado en alguna medida, cuándo inició la coyuntura en abril del año pasado, empezó con un grado de preocupación de cara a qué efecto iba a tener ésto en los vehículos inmobiliarios; y de hecho fue una tendencia que les diría que se generó a lo largo de la industria, no fue un tema únicamente asociado a Pei. Ahora bien, en la medida en que Pei, como mencionaban Jairo y Alejandro, vaya recuperando su tendencia positiva en las diferentes categorías y en particular en comercio que por ejemplo tuvimos un excelente fin de año.

El flujo de caja que anunciaba Jairo es producto de un muy buen cuarto trimestre y eso un poco en el contexto actual nos da la percepción de que el 2021 definitivamente debería ser mejor que el 2020 y esos resultados una vez se

empiecen a incorporar en el resultado del vehículo, la teoría financiera nos dice que gradualmente los precios deben ir incorporando eso en el valor de unidad en el secundario, y de cara a la migración cuando esto se dé, pues la ventaja que va a haber ahí es que todos los inversionistas van a tener la información de cara a las intenciones de compra y venta, y eso va a generar precios de mercado muchos más equilibrados de lo que hoy se tiene.

(Jairo Corrales) Y complementarí a las explicaciones que ha dado Andrés en el sentido de que, nosotros consideramos que el mercado secundario refleja en últimas las sensaciones y percepciones de los inversionistas en el mercado que se ha visto seriamente afectado por un tema de incertidumbre: como bien decía Andrés, noticias concretas cómo lograr reportar rendimientos distribuibles a niveles iguales o superiores a los que teníamos antes del covid-19 consideramos que va a ser un mensaje contundente para que los inversionistas y el mercado en general entiendan que los fundamentales del vehículo se mantienen intactos.

Esa visión de largo plazo, la capacidad de generación caja, la valorización o apreciación que tienen los inmuebles en el tiempo, son en última los que deben determinar el valor del título que trance cuando desaparezca la incertidumbre; entonces creemos que claramente Pei al ser un vehículo relevante, pues el más importante en Colombia, y el que tiene también más liquidez, es el que más se ha visto afectado por este tema incertidumbre, pero creemos que noticias como las que les estamos compartiendo van a contribuir a la recuperación del valor del título: Tener en un trimestre rendimientos distribuibles del orden de 57 mil millones de pesos que nos permitirían en el año acercarnos a un dividend yield del 5%, saber que la valorización que implementan los activos producto también entre otras cosas del costo de reposición, no olvidemos que aunque todos nuestros avalúos los hacemos para una metodología de flujo de caja descontado, el costo de reposición está ahí y eso hace que haya una corrección en el mercado cuando empezamos a tener una situación en la cual los arrendamientos en los activos empezaran a caer y el costo de reposición no permitiera que hubiera una nueva oferta, pues claramente va haber una corrección a incrementarse los arriendos, entonces

nosotros creemos que, el Pei precisamente y por eso lo destacábamos, en nuestras dos anteriores teleconferencias, Pei es un vehículo de largo plazo: nosotros no debemos tomar decisiones por el resultado de un trimestre, debemos preservar los atributos y la calidad que tiene el vehículo, la ocupación y mantener un excelente portafolio de arrendatarios de muy buen perfil de riesgo crediticio, unos activos con altísimas especificaciones, los buenos activos se defienden solos; y eso lo vamos a ver en los próximos meses, nosotros hemos tenido un buen comportamiento, por eso tan importante para nosotros compartirles cómo se comporta el mercado pero cómo se comporta el portafolio de Pei: que las características de Pei y de sus activos nos permite generalmente tener vacancias por debajo de lo que experimenta el mercado.

Entonces nosotros pensamos que, aunque claramente sobre el mercado secundario no podemos tener una injerencia en el precio, si el mercado recoge todas estas noticias positivas, este crecimiento en los indicadores, muy seguramente debería reflejarse en un incremento del valor del título y eso obviamente asociado a una disminución del nivel de incertidumbre que ha existido en los últimos 9 meses.

Muchas gracias, Jairo.

La siguiente pregunta la Lorena Ruiz, tiene dos puntos.

9. ¿Quisieran contarnos qué pasó en enero en el vehículo en qué porcentaje se vieron afectados los ingresos debido a las cuarentenas impuestas?

10. Hemos visto en los vehículos internacionales una migración al sector logístico debido a las necesidades de bodegas del *e-commerce*, ¿creen que en Colombia también se puede dar esta migración?

Lorena Buenos días, en cuanto la primera pregunta te diría que las afectaciones que se están dando en enero corresponden principalmente a la categoría comercial; la categoría corporativa y logística han estado muy estables y las afectaciones que

se dieron durante el mes de enero tiene que ver con los distintos cierres y para eso te respondería que el gran atributo de Pei es su diversificación. El hecho de tener 13 centros comerciales en diferentes ciudades nos permite absorber de distinta manera estas afectaciones, entonces para el mes de enero afectaciones fuertes en la ciudad de Bogotá, la Ciudad de Cali, en la ciudad de Medellín y afectaciones no tan fuertes o menores en ciudades como Barranquilla, Montería y Cartago. En términos generales nosotros cuando hacemos los análisis de tráfico les diría que una medida como el pico y cédula puede afectar más o menos el 35% del tráfico de un centro comercial, mientras que una medida como toque queda mucho más fuerte afectan más o menos casi el 75% de centro comercial en cuanto a su tráfico y además nos implica operar una medida de toque de queda más o menos con el 18% de la totalidad del área de centros comerciales porque en esas medidas sólo pueden funcionar los servicios esenciales como el retail en consumo de alimentos, droguería, sector salud y algunas sucursales bancarias. Entonces nosotros ya sabemos, dependiendo de la medida y la ciudad la afectación que podría tener tanto en tráfico como en las potenciales ventas en los centros comerciales: entonces no hay una única respuesta, depende de las medias de cada una de las alcaldías, pero las afectaciones en enero tuvieron que ver más con el comercio que con el resto de los segmentos.

Ahora, en cuanto a la tendencia de que los activos logísticos tienden a atender distintas cosas relacionadas con el *e-commerce*, en el portafolio nosotros ya venimos teniendo clientes en Bogotá y con seguridad lo vamos a tener en Cali los próximos meses algunos clientes que tienen una operación logística de ventas de *e-commerce* con nosotros y como les decía Jairo, tratando de profundizar la tendencia de la última milla: en estos dos casos en particular cada uno de estos activos logísticos está ubicado dentro de la ciudad lo que permite a su vez al cliente final tener una mejor red de distribución al interior de las ciudades y evitar costos de transporte asociados a estar en la periferia de la ciudad; esto es, los activos en Bogotá y Cali están dentro de la ciudad no se realizan en ellos operación industrial solamente almacenamiento, *picking*, *packing* y distribución y en esos ya estamos

avanzando también con algunos prospectos para poder prestar ese tipo de servicios.

También tenemos bodegas en Bucaramanga en yumbo hoy en Medellín que pueden servir para esos efectos y consolidarnos con clientes que ya tenemos en otras ciudades.

Muchas gracias Alejandro.

Manuel Camilo Amaya nos pregunta:

11. ¿Cuál es el nivel de vacancia de CityU y cuánto pesa en el portafolio de Pei?

Buenos días. CityU en términos de ingresos mensuales no debe pesar más del 1.5% o 2% total del portafolio, les diría que las residencias universitarias se vieron bastante afectadas obviamente en la medida en que las universidades, que son las que nos permiten tener sus principales ocupantes, también tuvieron afectaciones. En este caso específico les diría que para este semestre, la universidad está esperando atender tráficos entre el 40% y el 50%, las universidades están en una campaña muy activa para efectos de regresar los estudiantes a clase, hemos estado participando en diferentes foros en los que los rectores de las universidades dicen, que si bien el modelo puede funcionar con una educación a distancia por distintas fuentes de tecnología, también hay muchas clases que requieren de presencialidad, la interacción con los profesores, los laboratorios en ciertas carreras como ingenierías, artes, tecnologías que requieren estar en la universidad, y les diría que esa vacancia va a estar relacionada directamente por cómo se ve el retorno a las distintas universidades; para este semestre hemos tenido un poco más de matrículas de las que hemos tenido en el segundo semestre del año pasado cuando empieza el proceso de entrada a la universidad, la gente empieza inscribirse en mayo y en mayo 2020 estábamos en pico de pandemia; para este caso especial en el mes de enero 2021 se matricularon más personas de las que se matricularon el semestre pasado y esperamos que en la medida en que haya más apertura de

universidades la vacancia de CityU vaya mejorando, pero su peso ponderado en el portafolio es el que les refiero.

Muchas gracias, Alejandro.

Algunos inversionistas nos hacen una pregunta similar entonces también las vamos a unir, nos preguntan:

12. ¿Tienen en mente una tasa de rentabilidad para 2021 y un *dividend yield* estimado?

En términos de rentabilidad lo que les podemos anticipar y como hemos mencionado en las otras preguntas, estamos anticipando una recuperación importante en el 2021.

Creemos que el 2021 hacer un año que definitivamente va a ser mejor que el 2020, dónde vamos a ver una recuperación importante en algunas categorías como es el caso de comercio y dónde vamos a seguir evidenciando, porque lo evidenciamos en el 2020, un continuo fortalecimiento de la categoría logística que creemos que va a ser una de las categorías que debería seguir fortaleciéndose de manera importante.

En ese contexto estamos esperando que debemos poder continuar con un *dividend yield* similares a los que hemos distribuido y los que compartía Jimena en la diapositiva de rentabilidad, que deben estar entre un 4.5% y un 5% para la vigencia 2021, y que están un poco enmarcados dentro de ese plan estratégico que siempre les compartimos cada vez que vamos a hacer una titularización: si ustedes recuerdan, nosotros siempre tenemos como esa gran mega donde estamos apuntándole a una rentabilidad de largo plazo que generalmente está por encima del IPC+ 7% y dónde estamos apostándole a tener un *dividend yield* año a año que debe acercarse al 5%. El año pasado hubo una buena coincidencia que no estaba

programada de esa manera, y es que recordemos que ese cuatro punto setenta y pico de *dividend yield* (4.7%) incluía la distribución o la migración a las distribuciones trimestrales, lo que significó que tuvimos 5 periodos de distribución; en el 2021 ese efecto se elimina, pero no deberíamos, en rigor, tener un *dividend yield* por debajo de esos niveles que alcanzamos; deberíamos estar en una situación de normalidad que está más bien en este año, algo como lo que se estaba describiendo.

Y en términos de largo plazo no creemos que debe haber grandes variaciones, porque esto al final es un negocio muy estable, que al final del día termina en reacomodándose un poco las diferentes variables con algunos de los esquemas que mencionaba Alejandro, donde se ajustan algunas matices en categorías como el componente de flexibilidad en la categoría corporativo, hemos tenido por ejemplo valorizaciones de activos durante el segundo semestre de categorías como corporativo o logísticos, producto de la naturaleza de los contratos de largo plazo que ya teníamos incorporados, o de la ocupación o demanda tan particular que tenía el equipo comercial de los espacios logísticos que teníamos por ejemplo disponibles en lo que era el antiguo portafolio de un arrendatario que tuvimos que era Redetrans, donde teníamos en Mosquera, en Yumbo, en Bucaramanga, en Medellín y esos espacios prácticamente ya los hemos logrado recolocar producto de esa tendencia. Entonces unas cosas compensan a otras y deberíamos seguir en una tendencia positiva de recuperación.

Muchas gracias Andrés.

Mateo Pérez e Iván Felipe Agudelo nos hacen las siguientes preguntas:

13. Respecto a los cánones de arrendamiento renovados en el 2020, ¿Cuál fue la variación promedio de los cánones de arrendamiento? ¿Es posible desglosar esos promedios por categoría? ¿Porcentualmente, cuánto cambiaron los precios de los arriendos en los nuevos contratos o los retenidos frente el 2019? Especialmente en el segmento comercial.

Yo le diría que en términos generales depende mucho de los centros comerciales, hay centros comerciales como El Tesoro en Medellín, Jardín Plaza en Cali, Plaza Central en Bogotá cuyos modelos de ocupación están por encima del noventa y algo por ciento (90%), y en esos centros comerciales los clientes han sido mucho más insistentes en que quieren renovar porque tienen ventas muy satisfactorias, y para efectos de la renovación no tuvimos cambios grandes en cuanto a los descuentos que les dimos. Ahora lo que sí está pasando en la categoría, y se los comentaba en una respuesta anterior, es que muchos de los contratos de arrendamiento en el tema comercial pasaron de ser un fijo y un variable a ser 100% variables. No hay una forma única de estimar ese porcentaje de descuento al pasarse al 100% variable, porque como su nombre lo indica el canon que se facture mensual dependerá obviamente de las ventas de los comerciantes; lo que sí hemos hecho como se los mencioné anteriormente, es medir las ventas de los comerciantes de aquellos que tienen la obligación de reportarnos por estar en esquemas de fijo y variable o de solamente canon variable.

En el último trimestre del año pasado la recuperación del comercio llegó a niveles de que en los meses de octubre, noviembre y diciembre alcanzamos ventas hasta del 94% de lo que vendían los mismos comerciantes en el año 2019.

Ahí cabría destacar categorías como el hogar, categorías como los artículos deportivos, y categorías como joyerías, y tecnología que vendieron incluso por encima de lo que vendían en 2019.

Ahora y en cuanto a las categorías corporativa y logística, en logística no hemos visto afectaciones en los cánones que hemos negociado, la demanda por espacios logísticos es alta, la vacancia ha venido reaccionando de manera razonable y buena para el portafolio; y en la categoría de corporativos sí vemos que ha habido cambios en los precios de arrendamiento y dependiendo del activo y del nivel de ocupación hemos visto descuentos entre el 5% y el 10% que se ven compensados muchas veces o por un mayor plazo en los contratos, o también en algunos otros por un mejor ajuste anual de los contratos con un *spread* por encima de inflación.

Gracias Alejandro.

Estimados inversionistas, son las 9:27 a.m. tenemos esta conferencia agenda por una hora. Muchas gracias a todos por su tiempo y su participación les recordamos que la información que hemos presentado estará disponible en la página web de Pei y por supuesto el equipo de Relación con Inversionistas y Comunicaciones estará a su disposición para continuar profundizando o atendiendo las preguntas que tengan. Muchas gracias a todos y los esperamos nuevamente en la siguiente teleconferencia, buen día.