

20 INFORME ANUAL 20



EL VEHÍCULO DE
INVERSIÓN INMOBILIARIA
LIDER EN COLOMBIA

RESPONSABILIDAD

ESTABILIDAD

CONFIANZA

Informe Anual **2020**

www.pei.com.co





La Gerencia de Relación con Inversionistas de Pei Asset Management ha preparado este informe pensando en los inversionistas del Pei. Desde hace tres años este equipo ha trabajado continuamente para construir un canal de comunicación directo, permanente y ágil que ofrezca a los inversionistas espacios de relacionamiento e informes recurrentes con el objetivo de facilitar el entendimiento de la evolución del Pei, la situación del portafolio inmobiliario y los resultados financieros del vehículo.

Este informe consolida la gestión de un año con unos retos tan particulares como los que se vivieron en 2020 y refleja los resultados del año en el contexto inmobiliario.

En línea con nuestro compromiso de transparencia y de poner a disposición de nuestros grupos de interés la información importante, durante el año fortalecimos los reportes, y completamos la traducción del contenido de la página web que se encuentra hoy tanto en español como en inglés. El informe de gestión 2020 estará disponible de forma permanente en la página web www.pei.com.co en la sección Portal de Inversionistas para su consulta.

Sea esta una nueva oportunidad para agradecer a todos los inversionistas por su confianza en Pei Asset Management, y renovar el compromiso para continuar fortaleciendo los espacios de relacionamiento con cada uno de ustedes e invitarlos a mantener actualizados sus datos de contacto.

Jimena Maya

Gerente de Relación con Inversionistas
Pei Asset Management

Índice

1.	2020 un año retador que permitió capitalizar las fortalezas del vehículo	6
2.	Atributos diferenciales que han permitido mitigar los impactos de la coyuntura	10
3.	Gestión y resultados del portafolio en un año de coyuntura global	20
4.	Gobierno Corporativo	80
5.	Sostenibilidad	98
6.	Comportamiento y expectativas del mercado inmobiliario en Colombia	104

1.

2020 un año retador
que permitió capitalizar
las fortalezas
del vehículo



“ El 2020 fue un año atípico que estuvo enmarcado en una crisis global ocasionada por la COVID-19, una de las peores pandemias de las últimas décadas. De cara a esta coyuntura la industria inmobiliaria, como muchas otras, enfrentó retos y dificultades que generaron la necesidad de adaptar los negocios y encontrar alternativas flexibles para continuar generando valor a arrendatarios e inversionistas. El vehículo ha sido lo suficientemente sólido para resistir una situación inesperada como esta y lo ha logrado con base en sus fortalezas fundamentales y diferenciales, pero también en las relaciones de largo plazo que tiene con sus principales grupos de interés y en la confianza que ha construido desde hace ya 14 años de operación. ”

2020, UN AÑO RETADOR QUE PERMITIÓ CAPITALIZAR LAS FORTALEZAS DEL VEHÍCULO

A lo largo del año y en diferentes espacios recalcamos que el Pei no estaba exento de haberse afectado por los impactos de la pandemia, no obstante, el Pei cuenta con unos atributos que le permiten afrontar situaciones retadoras como las que vivimos en 2020. La combinación de contar con un portafolio de activos de altas especificaciones, diversificado a lo largo del país y ocupado por arrendatarios de primer nivel permitió mitigar afectaciones de mayor impacto.

La flexibilidad y capacidad de adaptación jugaron un papel fundamental para mante-

ner **relaciones de largo plazo basadas en la responsabilidad y confianza**. Asimismo, la gestión de los contratos de arrendamiento requirió de un acompañamiento uno a uno con los más de 1,200 arrendatarios para encontrar los acuerdos adecuados y ratificar nuestra posición de aliados inmobiliarios.

En nuestra relación con los inversionistas tuvimos un año donde ser cercanos y empáticos fue fundamental; en tiempos de incertidumbre buscamos ser transparentes y claros frente a la situación del portafolio inmobiliario con las fortalezas y dificultades que se presentaron a lo largo del periodo.

En relación con el año que empieza, buscamos enfatizar que no es casualidad que el Pei haya sido estructurado como un vehículo con un horizonte de 99 años. El largo plazo es nuestro principal referente y esto permite tener margen de maniobra frente a ciclos económicos y comportamientos particulares del mercado.

Desde Pei Asset Management, administrador inmobiliario del vehículo, somos conscientes de que los retos continúan y nos venimos preparando para enfrentarlos; creemos que es fundamental contar con un **equipo califica-**

do, enfocado en objetivos claros orientados a cumplir nuestra promesa de valor. Por esto, a lo largo del año hicimos esfuerzos continuos por fortalecer el equipo y transmitir la cultura de la organización que se mantiene positiva a pesar de las dificultades.

Creemos que esta coyuntura nos permitió apreciar los espacios propios de cada actividad: las oficinas, los centros comerciales, parques y lugares de esparcimiento. El no tener una afectación masiva de los contratos y evidenciar los incrementos en tráficos en los activos nos muestra la relevancia de los espacios físicos que administramos y que continuamos fortaleciendo para ofrecer experiencias de bienestar a los arrendatarios, visitantes de activos y a la sociedad en general.

Somos optimistas prudentes, esperamos que 2021 será un año de recuperación escalonada, de redefinición de “la nueva normalidad” esa que tanto hemos repetido y que, en los diferentes sectores, industrias, y espacios inmobiliarios deberá ser rediseñada por propietarios y usuarios de los activos.

Gracias por permitirnos ser sus aliados inmobiliarios generando valor a la sociedad.


Jairo Alberto Corrales Castro
Presidente de Pei Aset Anagement

2.

Atributos diferenciales que han permitido mitigar los impactos de la coyuntura



Corporativo Bogotá, 15-83 (parcial)

En momentos de contingencia como los que se vivieron en 2020 a raíz de la pandemia de la COVID-19 se resaltan las fortalezas que Pei ha construido a lo largo de sus 14 años de operación. Sin duda, la confianza de inversionistas y arrendatarios en las fortalezas del vehículo y la solidez de este ha sido un factor determinante para abordar cada decisión.

LA CONFIANZA ES EL PRINCIPAL ACTIVO DEL VEHÍCULO PARA SUPERAR SITUACIONES ADVERSAS.



Centro Comercial Único Cali (parcial)

En momentos de contingencia como los que se vivieron en 2020 a raíz de la pandemia de la COVID-19, se resaltan las fortalezas que Pei ha construido a lo largo de sus 14 años de operación. Sin duda, la confianza de inversionistas y arrendatarios en las fortalezas del vehículo y la solidez de este ha sido un factor determinante para abordar cada decisión.

La **diversificación** ha sido uno de los principales pilares de Pei, ya que cuenta con

146 activos generadores de renta en cuatro categorías inmobiliarias de activos como son:

- corporativos
- comerciales
- logísticos
- industriales

y especializados que han tenido comportamientos y afectaciones distintas ante la coyuntura.

Estos activos estuvieron ocupados a lo largo de 2020 por **1,424 arrendatarios** pertenecientes a más de **20 sectores económicos** con particularidades que hicieron que el comportamiento fuera diferenciado.

Los activos de Pei se encuentran distribuidos a lo largo del país en **más de 30 ciudades y municipios**, característica muy favorable ya que la reactivación de operaciones se dio a escalas y tiempos distintos entre ciudades principales e intermedias.

Pei cuenta con diferentes **estructuras de cobertura del riesgo comercial** como son la renta garantizada y el flujo preferente, donde el objetivo principal es mitigar los potenciales riesgos de comercialización en el periodo de estabilización de un activo nuevo, mientras se alcanzan los niveles de

ocupación y la mezcla de arrendatarios ideal. Además, existen otras coberturas de riesgo comercial como las pólizas de seguro, depósitos en garantía y fuentes de pago, entre otras.

Tener una estructura de capital con una política de **apalancamiento conservadora y de largo plazo** acorde con la dinámica del negocio ha sido un pilar fundamental en la evolución del vehículo, y aún más al momento de dar manejo a una coyuntura como la de la COVID-19. El vehículo cuenta con cupos de crédito vigentes con las principales entidades financieras del país y adicionalmente

tiene una trayectoria de acceso al mercado de capitales con las emisiones de equity y de deuda.

Pei cuenta con un endeudamiento en su mayoría de largo plazo; al cierre de 2020 la deuda total del portafolio representó el **29%** de los activos bajo administración destacando que se hizo un manejo del portafolio de deuda para posponer el vencimiento de las obligaciones.

Ser un vehículo que maneja una alta **liquidez** y contar con recursos disponibles a la vista, en inversiones de bajo riesgo permitió a lo largo del año tener disponible la posición de caja para atender el funcionamiento del vehículo.

En particular durante la coyuntura, la posición de liquidez permitió ofrecer los esquemas de diferimiento de pago a los arrendatarios con la proyección de recaudo dentro de los siguientes 6 a 12 meses.

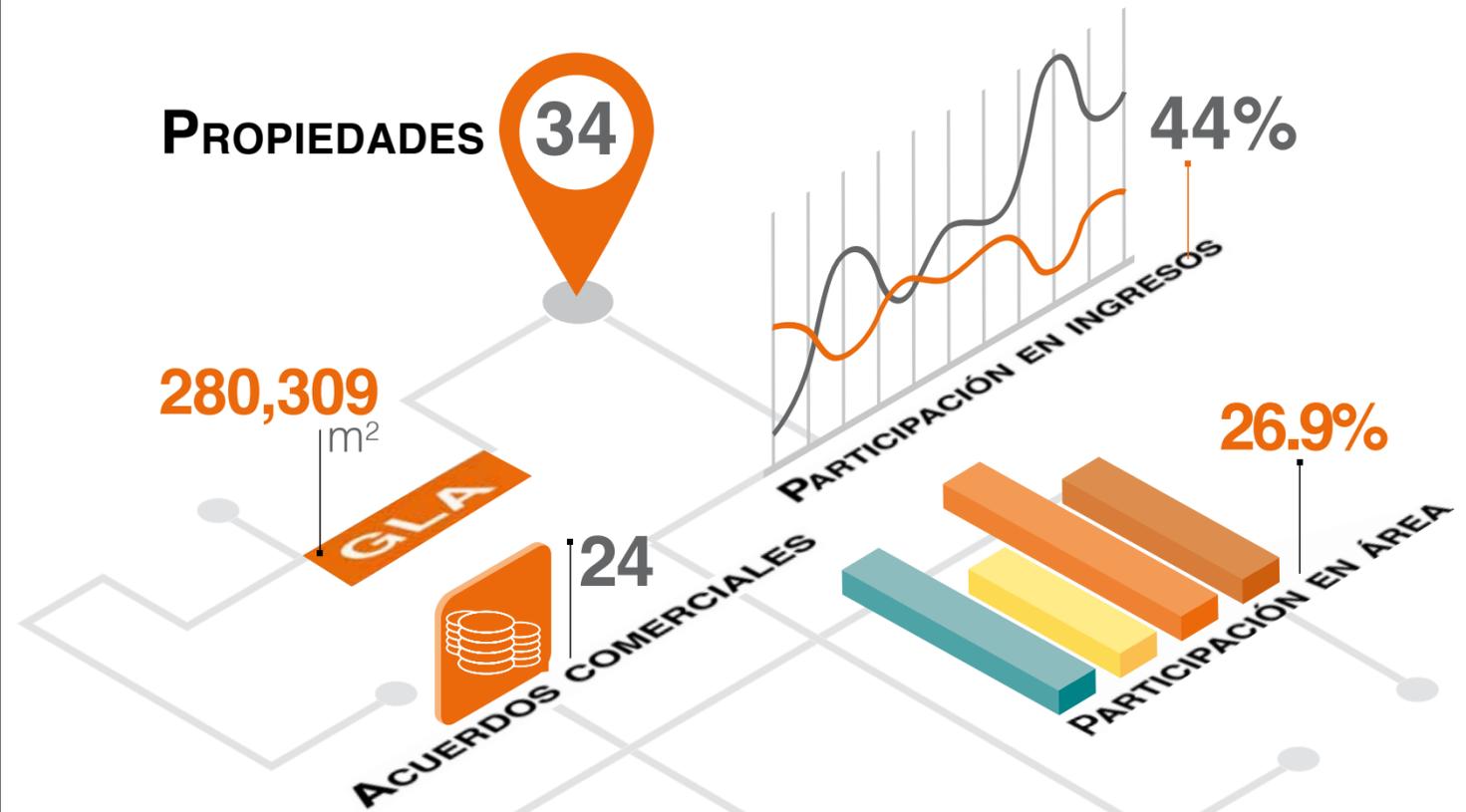
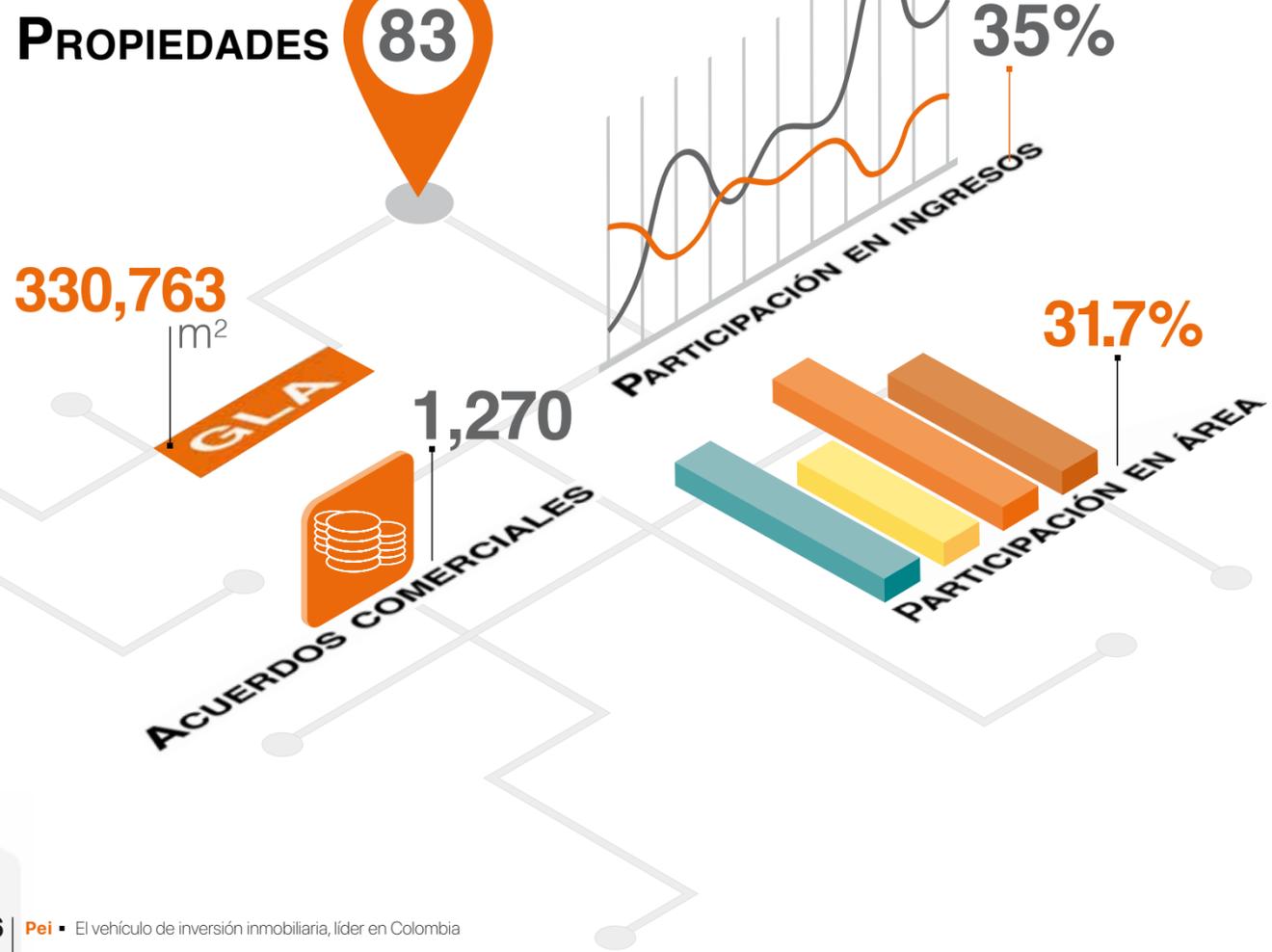
CATEGORIAS DE ACTIVOS





Centro Comercial Nuestro Montería (parcial)

COMERCIAL



Corporativo Bogotá 15-83 (parcial)

CORPORATIVO

PROPIEDADES

25

395,646

m²

GLA

29

ACUERDOS COMERCIALES

18%

PARTICIPACIÓN EN INGRESOS

37%

PARTICIPACIÓN EN ÁREA

LOGÍSTICO



Centro Médico Calle Tequendama

ESPECIALIZADO



PROPIEDADES

4

36,454

m²

GLA

19

ACUERDOS COMERCIALES

3%

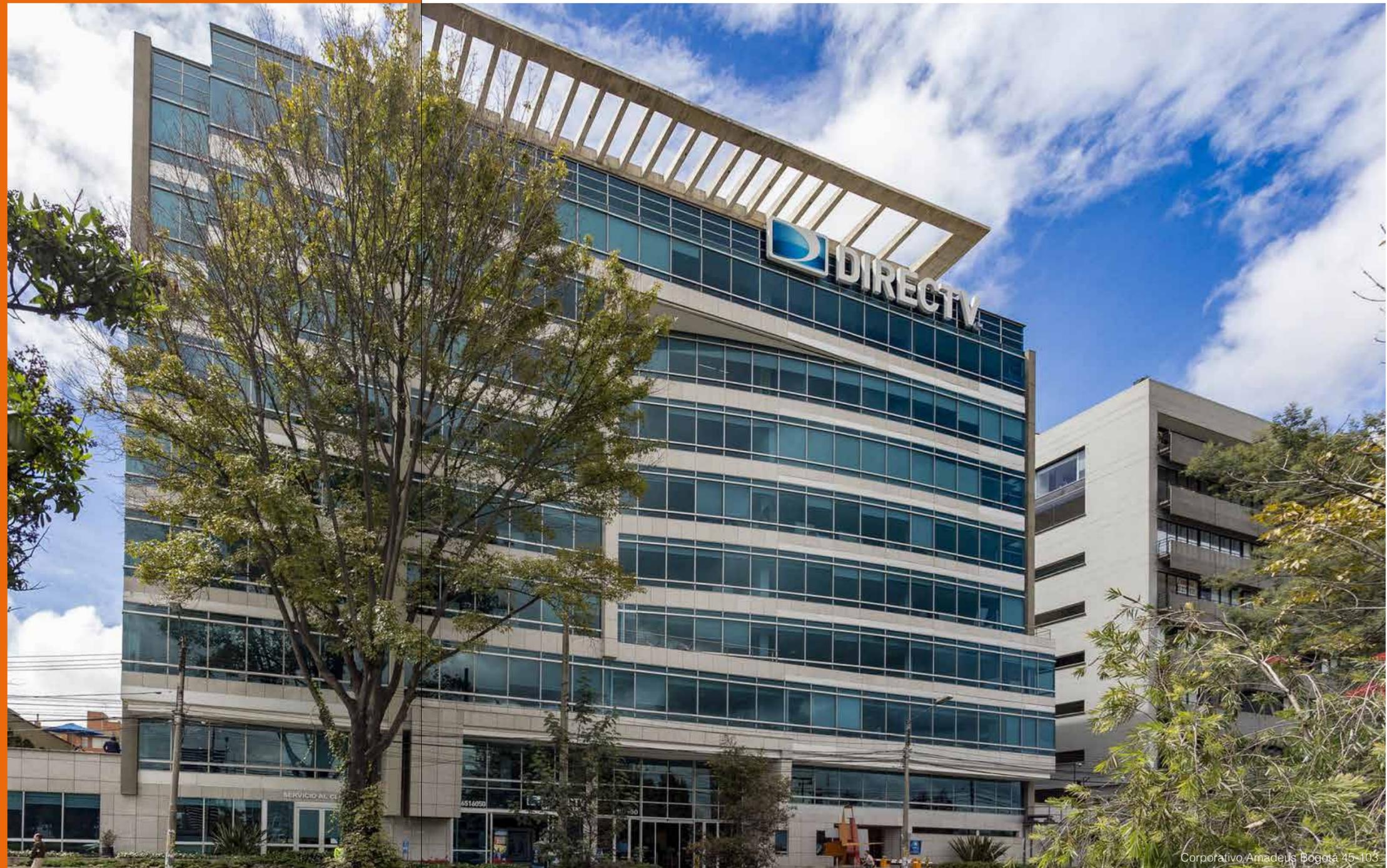
PARTICIPACIÓN EN INGRESOS

3.5%

PARTICIPACIÓN EN ÁREA

3.

Gestión y resultados del portafolio en un año de coyuntura global



Desde Pei Asset Management gestionamos el portafolio buscando entender y atender las necesidades de los arrendatarios y aliados del vehículo sin dejar de lado los intereses de los inversionistas en el largo plazo, en medio de las dificultades e incertidumbre del año.

2020 fue un año de desafíos y retos para el mundo en general. En Colombia son pocas las industrias que no se vieron impactadas por la coyuntura de la COVID-19 y esto generó una necesidad inminente de adaptación a las nuevas condiciones, a ser flexibles y a buscar oportunidades en esta “nueva normalidad”.

Desde Pei Asset Management gestionamos el portafolio buscando entender y atender las necesidades de los arrendatarios y aliados del vehículo sin dejar de lado los intereses de los inversionistas en el largo plazo, en medio de las dificultades e incertidumbre del año.

RESUMEN EJECUTIVO

Al entrar al año 2020 marcado por el impacto de la Emergencia Sanitaria, concentramos nuestra gestión en la estabilización de nuestras relaciones de largo plazo con arrendatarios.

La principal herramienta utilizada fue la de brindar
ALIVIOS COMERCIALES

Descuentos	Diferimientos
COP 40,214 millones	COP 22,554 millones

Esta estrategia tuvo resultados positivos en términos de **RETENCIÓN**

90%	1,062,020
CONTRATOS RETENIDOS	M ² RETENIDOS



RECOLOCACIÓN DE ESPACIOS
32.230 M² ARRENDADOS

INMOBILIARIAS
FINANCIERAS

También pudimos identificar **OPORTUNIDADES** en medio de la situación

Y permitió también mantener los niveles de ocupación del portafolio de Activos

VACANCIA FÍSICA	VACANCIA ECONÓMICA
8.80%	8.26%

APALANCAMIENTO

Deuda al cierre
COP **2,18** Bn

Costo Promedio Deuda al Cierre
4.72% EA

Así mismo cumplimos con los compromisos de documentos vinculantes, sumando al crecimiento y diversificación del portafolio.

3 : **ACTIVOS**

Sanitas | **CONSOLIDACIÓN PLAZA CENTRAL**
CENTRO COMERCIAL

Como consecuencia de esta gestión obtuvimos resultados que ratifican la estabilidad y solidez del vehículo.



Y registrando un continuo interés del mercado secundario en los Títulos del Vehículo

ADTV ¹	DÍAS HÁBILES TRANSADOS
COP 1,949 MM	91%

Con indicadores para el año que muestran una gestión positiva de la coyuntura

DIVIDEND YIELD ²	RENTABILIDAD 12 MESES
4.77%	5.84% EA

Manteniendo los niveles asociados a largo plazo

RENTABILIDAD 5 AÑOS
10.3% EA

¹ ADTV: volumen diario promedio transado.

² Flujo de caja distribuido por título/valor promedio de título.

NOVEDADES DE PEI EN 2020



Logístico Bottega Aguachica 11-40

CAMBIO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LOS INVERSIONISTAS

En la Segunda Convocatoria de la Asamblea Ordinaria de Inversionistas llevada a cabo en el mes de septiembre de 2020, los inversionistas aprobaron a la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior Fiducoldex como nuevo Representante Legal de los Inversionistas con el **70.5%** de votos favorables.

El nombramiento del nuevo Representante Legal de los Inversionistas se había sometido a aprobación en dos convocatorias en 2018, después de que Colmena Fiduciaria, entidad que venía desempeñando el rol de Representante Legal de los Inversionistas desde 2007, anunciara su decisión de dejar el cargo por razones de reenfoque estratégico de la organización.

MODIFICACIONES EN LOS MIEMBROS DEL COMITÉ ASESOR

En el mes de junio, en reemplazo de Ricardo Obregón, María Victoria Riaño Salgar se incorporó al Comité Asesor de Pei como

miembro independiente. Actualmente es parte de las juntas directivas de Grupo Bolívar, la Fundación Juanfe y 30% Club, iniciativa que vela por la diversidad de género en las Juntas Directivas.

ACTUALIZACIÓN DEL PROGRAMA DE EMISIÓN Y COLOCACIÓN DE BONOS

Desde 2015, Pei cuenta con un Programa de Emisión y Colocación de Bonos Ordinarios. Este programa inicialmente tuvo un cupo global autorizado de **COP 500 mil MM** que posteriormente fue ampliado a **COP 1.5 Bn** en el año 2019.

En línea con el objetivo de incorporar prácticas sostenibles y de inversión responsable en sus emisiones de valores, el 23 de septiembre de 2020 Pei obtuvo autorización de la Superintendencia Financiera de Colombia para modificar su Programa de Emisión y Colocación de esta manera se incluyó la posibilidad de emitir Bonos Verdes e integrar Papeles Comerciales como nuevos valores a ser emitidos con cargo a su cupo global.

Con base en esta modificación, el Programa de Emisión y Colocación de Títulos de Contenido Crediticio de Pei ahora cuenta con una gama variada de diferentes valores, condiciones financieras y plazos de colocación para el manejo de su estructura de capital.

TRANSICIÓN AL PAGO TRIMESTRAL DEL FLUJO DE CAJA DISTRIBUIBLE

En noviembre de 2020 se llevó a cabo el primer pago de Flujo de Caja Distribuible trimestral a los inversionistas de títulos de participación. Este cambio fue aprobado por los Inversionistas en la Asamblea Ordinaria de 2018 y permite distribuir los rendimientos generados por la operación del vehículo cada tres meses. Esta decisión implicó que para el año de transición, 2020 el Pei pagara a sus Inversionistas los rendimientos generados en 5 trimestres (2 últimos trimestres del año 2019 y 3 primeros trimestres el año 2020); desde el año 2021 en adelante cada año el Inversionista recibirá el FCD correspondiente a 4 trimestres¹.

CERTIFICACIÓN ICONTEC EN PRÁCTICAS DE BIOSEGURIDAD

En 2020, el vehículo atendió la normatividad expedida por el gobierno y las recomendaciones de las autoridades sanitarias e intervino tanto los espacios físicos como los procesos y procedimientos en los activos con lo que a corte de diciembre, 19 activos del portafolio de Pei, principalmente en la categoría comercial obtuvieron el Sello de Operaciones Bioseguras mediante las inversiones necesarias para garantizar el cumplimiento de todos los protocolos contenidos en la Resolución 666 de abril de 2020. Este sello lo otorga el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (Icontec), entidad que durante la coyuntura generó un certificado de marca permanente con Sello de Operaciones Bioseguras para diferentes organizaciones públicas y privadas en el país que cumpliera altos estándares en la implementación de los protocolos de bioseguridad en espacios físicos.■

¹ El detalle de las fechas de pago del FCD está disponible en el calendario de eventos Pei que encuentra en la página web link <https://pei.com.co/portal-inversionistas/>

GESTIÓN INMOBILIARA

A LO LARGO DE SU HISTORIA, PEI HA CONSOLIDADO ACTIVOS CON ALTAS ESPECIFICACIONES EN CUATRO DIFERENTES CATEGORÍAS INMOBILIARIAS DISTRIBUIDOS EN MÁS DE 30 CIUDADES Y MUNICIPIOS DE COLOMBIA; AL CIERRE DEL AÑO 2020 REGISTRÓ UN PORTAFOLIO DE

COP **6.9**
BILLONES

EN ACTIVOS BAJO MANEJO Y UN ÁREA ARRENDABLE DE

1,043,172 m².

GESTIÓN COMERCIAL QUE RATIFICA A LOS ARRENDATARIOS LA CONFIANZA DE SER ALIADOS EN EL LARGO PLAZO

2020 fue un año de retos para la industria inmobiliaria en general. En el inicio del año, el equipo comercial de Pei Asset Management recibió nuevas áreas para colocación, ya que se incorporaron nuevos activos al portafolio.

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 estrategias comerciales. Gracias al acercamiento y acompañamiento permanente a los arrendatarios, Pei logró retener el **90%** de los contratos que tenían vencimientos durante el año, representados en

106,202 m²

y equivalentes a

COP 74,341 millones

ingresos anuales. Adicionalmente, en 2020 se arrendaron también otros

32,230 m²

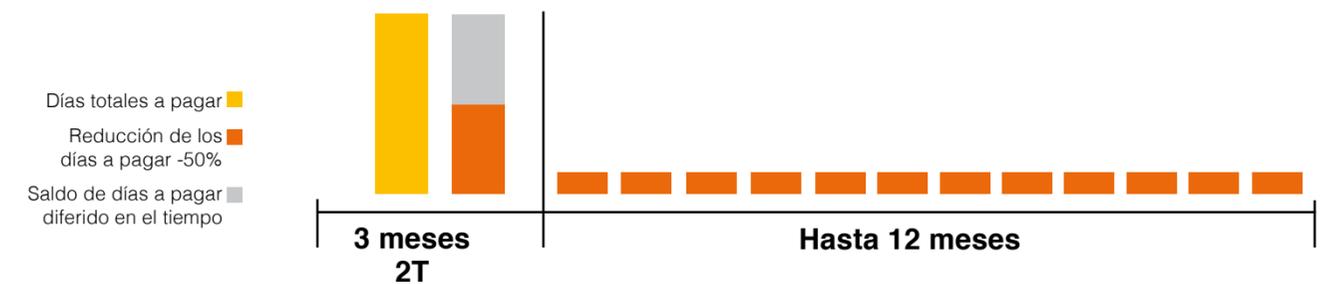
en espacios que se encontraban disponibles a comienzos del año.



A lo largo del año, el equipo comercial y los operadores especializados gestionaron 1,783 alivios comerciales en las diferentes categorías. Los acuerdos dados a los arrendatarios consistieron en la disminución del canon de arrendamiento y/o el diferimiento del pago de una porción del canon en un número de meses acordado. Cabe anotar que el portafolio del Pei no tuvo afectación estructural de los contratos de arrendamiento como consecuencia de la coyuntura y que tampoco se suspendieron las obligaciones de estos.

1. DISMINUCIÓN DEL COBRO DE CANON DE ARRENDAMIENTO

2. DIFERIMIENTO DEL SALDO EN UN NUMERO DE MESES ACORDADO



La categoría que consolidó la mayor cantidad de alivios fue la comercial con el 92% debido a que esta fue la categoría más impactada por los cierres de actividades. Es importante destacar que la categoría comercial se subdivide en los locales esenciales, locales comerciales, y servicios entre otros. Dentro de los denominados locales esenciales se incluyen las droguerías, supermercados, grandes superficies, y centros de atención básica en servicios de salud, que representan alrededor del **11%** de ingresos del portafolio y cuyo comportamiento fue positivo gracias a que no tuvieron que cerrar en ningún momento del año.

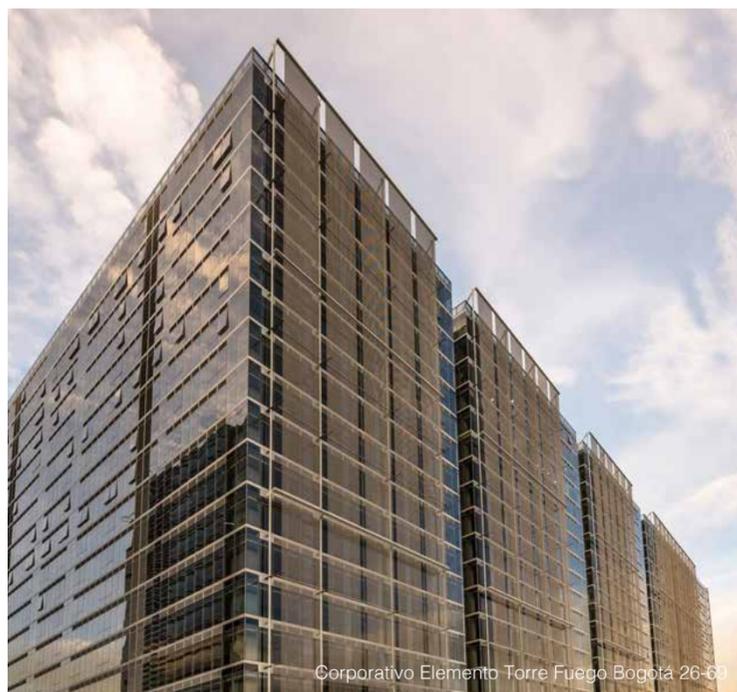




Centro Comercial Único Cali (parcial)



Centro Comercial Nuestro Montería (parcial)



Corporativo Elemento Torre Fuego Bogotá 26-69



Logístico Bodega Valledupar Vía aeropuerto-7

ADECUACIÓN DE LOS ACTIVOS

UN COMPROMISO DEL VEHÍCULO PARA OFRECER CONFIANZA A LOS ARRENDATARIOS DEL PORTAFOLIO



Una vez las autoridades reglamentaron los protocolos de bioseguridad, se inició el proceso de adecuación de los activos del portafolio para cumplir con todas las medidas sanitarias recomendadas por las autoridades de gobierno y de salud de acuerdo con el uso de cada inmueble y la industria a la que pertenecen para ofrecer espacios seguros tanto para los arrendatarios y como para los visitantes de dichos activos.

Durante el año, se intervinieron los activos del portafolio con una inversión cercana a los

COP 1,732 millones

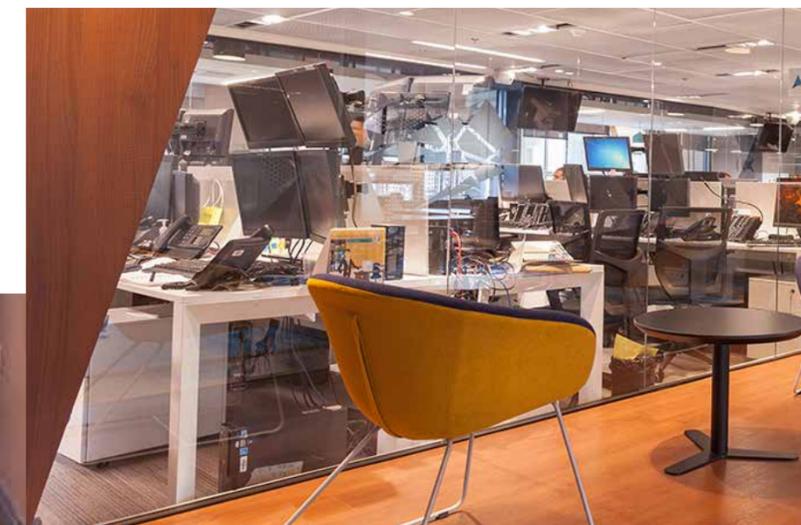
enfocada principalmente en la adecuación de los espacios comunes y dotación de insumos de aseo y desinfección, elementos de protección, personal auxiliar y cámaras termográficas de los activos.

Gracias a las prontas intervenciones y a la disposición de protocolos de bioseguridad, los activos del PEI no tuvieron un cierre total en ningún momento del año, y los **146 acti-**

vos estuvieron disponibles para recibir a sus usuarios a partir del 1 junio 2020 con los cuidados y recomendaciones bioseguras. En tal sentido, a medida que los diferentes sectores de la economía pudieron reactivar sus operaciones se evidenció una tendencia de incremento en la ocupación y tráfico de cada una de las categorías de activos del portafolio.

La confianza de los arrendatarios y de los usuarios de los activos ha sido fundamental para el regreso a los activos.

Por su naturaleza, los activos logísticos e industriales fueron los primeros en activar su operación por la apertura de sectores en el mes de mayo y cerraron el año con un tráfico similar a los niveles históricos. Los activos comerciales iniciaron su reactivación a partir del mes de junio y cerraron el año con niveles de tráfico del **70%**. Los activos corporativos, cuyos arrendatarios son principalmente del sector servicios tuvieron una dinámica más lenta de regreso a la oficina y se prevé que la tendencia de tráfico incremente en estos activos en 2021. ■



OCUPACIÓN

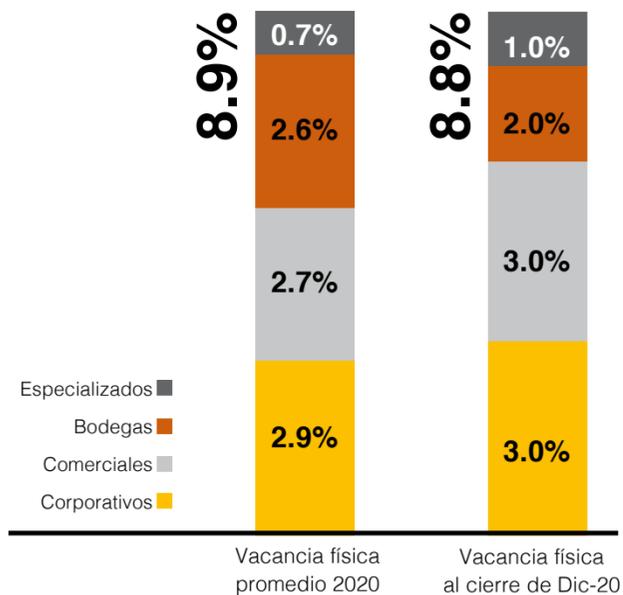
La ocupación del portafolio en 2020 tuvo un comportamiento particular, el promedio de ocupación del año se ubicó en **91%**.

A comienzos del año ingresaron al portafolio dos activos recién construidos, uno en la categoría comercial: el centro comercial Jardín Plaza Cúcuta y otro en la categoría corporativa: Atrio Torre Norte en una participación del 33%, que aportaron área por ocupar y aumentaron el indicador de vacancia física. Si bien se preveía tener una dinámica de ocupación y colocación de estas áreas a lo largo de 2020, la coyuntura retrasó las negociaciones que se tenían avanzadas. Ambas adquisiciones se estructuraron con esquemas de cobertura de renta garantizada que cubrió el año 2020.

La **vacancia física**¹ promedio del año se ubicó en **8.9%**, la vacancia al cierre del año se

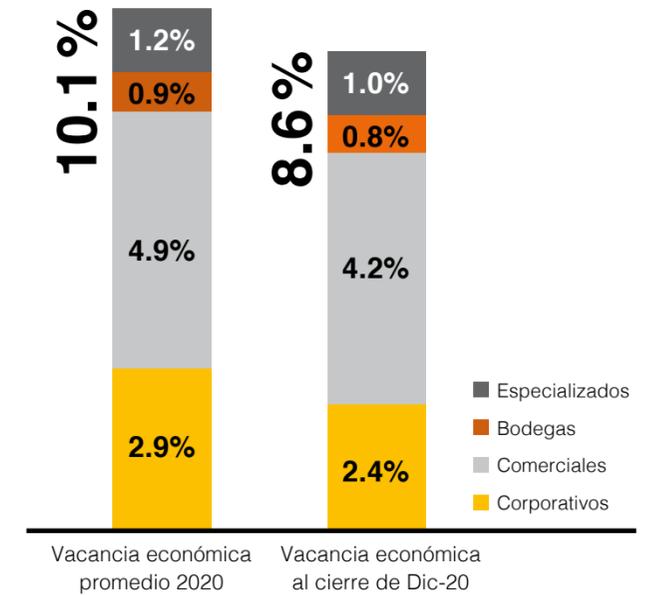
ubicó en **8.8%** representando una mejoría en el último trimestre principalmente por la recolocación de un activo en la categoría logística de 16,594 m² y de algunos otros espacios en la categoría de comercio. El incremento de la vacancia física promedio del año se explica principalmente por el ingreso de área de los activos incorporados a inicios del año y a los efectos de la coyuntura que llevaron a la terminación de algunos contratos de la categoría comercial en subcategorías como entrenamiento infantil, gimnasios, restaurantes y arrendatarios de marcas locales que venían presentando dificultades de pago.

Corporativo Capital Towers Torre 1 Bogotá 99-7



Lo anterior también se refleja en la **vacancia económica**² del portafolio que registró incrementos en algunos meses del año derivados de menores coberturas en algunos centros comerciales, por la devolución de área por parte de arrendatarios con dificultades y por los menores ingresos variables percibidos en el segundo y tercer trimestre por los cierres decretados por el Gobierno Nacional.

Así, el promedio de la vacancia económica en 2020 se ubicó en **10.1%**, sin embargo, el indicador de cierre del año fue de **8.6%** reflejando una recuperación en el último trimestre y un incremento en los ingresos variables en el mes de diciembre impulsados por el mejor desempeño de los centros comerciales que llegó a tener niveles de ventas al consumidor final muy similares a los reportados en el año 2019.■



¹ Área arrendable del portafolio que no tiene vigente un contrato de arrendamiento, por tanto no se encuentra ocupada.

² Corresponde a los ingresos que el portafolio deja de percibir debido a la desocupación parcial o total de un activo.

RETENCIÓN DE CONTRATOS

Para el vehículo, uno de los principales indicadores es el de retención de arrendatarios que se logra a través de mantener con estos una relación comercial cercana y dinámica. Esta relación es construida bajo la premisa de ser aliados inmobiliarios de los arrendatarios y fue muy importante en el año 2020 ya que muchos tuvieron necesidades particulares generadas por la coyuntura de la COVID-19.

Debido a estas necesidades, se materializaron acuerdos temporales que los apoyaron

durante los meses críticos del año cuando el país enfrentó el cierre de las operaciones comerciales y de oficinas. En 2020 se vencían el **23.3%** de los ingresos del portafolio donde la categoría que más aportaba era la comercial, debido a la naturaleza de la misma donde la duración de los contratos es menor. Sin embargo, se logró la retención del **90%** equivalente al **21%** de los ingresos gracias a la gestión del administrador inmobiliario. ■



INVERSIÓN EN LOS ACTIVOS

Dentro de las actividades permanentes que ejecuta Pei, se encuentran las mejoras en los activos inmobiliarios que buscan generar valor, tanto para los arrendatarios y generan ingresos adicionales para el vehículo; tal es el caso en el año 2020 de la ampliación de las instalaciones de la bodega de Indugral en la Zona Franca del Pacífico para atender las necesidades de crecimiento de la operación del arrendatario. Sin embargo, dentro de las acciones que se tomaron frente a la coyuntura fue la priorización de las intervenciones en los activos evaluando cuáles proyectos de inversión en los activos se podían posponer para años futuros sin afectar la capacidad de operación de los inmuebles. Después de este análisis se definieron inversiones que debían ejecutarse en el año que representaron

COP

30,494
 millones

en mejoras materiales en los activos. ■



PRINCIPALES PROYECTOS



COP
12
mil millones 

ZONA FRANCA DEL PACÍFICO

Descripción:

En el 2020 se llevó a cabo la ampliación de una de las bodegas del complejo logístico. El área total de intervención fue de 8,393 m2 y tuvo una duración de 9 meses. La ampliación se realizó por solicitud del arrendatario por lo que le generará al vehículo un incremento en el canon asociado de la ampliación.

Descripción:

La inversión en el activo ha sido un proyecto que se ha venido ejecutando desde 2019. Su principal objetivo es renovar la red contra incendios del inmueble y se divide en dos fases:

1. Sistema de detección.
2. Sistema de extinción.



TORRE CCI

 COP
3
mil millones

CENTROS COMERCIALES



COP
11
mil millones



Descripción:

En el **Centro Comercial Jardín Plaza** se realizaron adecuaciones pactadas con arrendatarios puntuales como parte del contrato. En el **Centro Comercial Atlantis** se llevó a cabo la adecuación de espacios de bodegaje en los sótanos que generarían área arrendable adicional; también se realizó la instalación de aire acondicionado en los parqueaderos. En varios activos de la categoría se realizaron labores de impermeabilización y renovaciones en el sistema de iluminación para generar ahorros en los consumos de energía de zonas comunes.

ESPECIALIZADOS

Descripción:

En 2020 se realizaron obras de mejora entre las que se encontraron la construcción e instalación de tanques de agua, correcciones en muros del activo y reparaciones del sistema hidráulico.



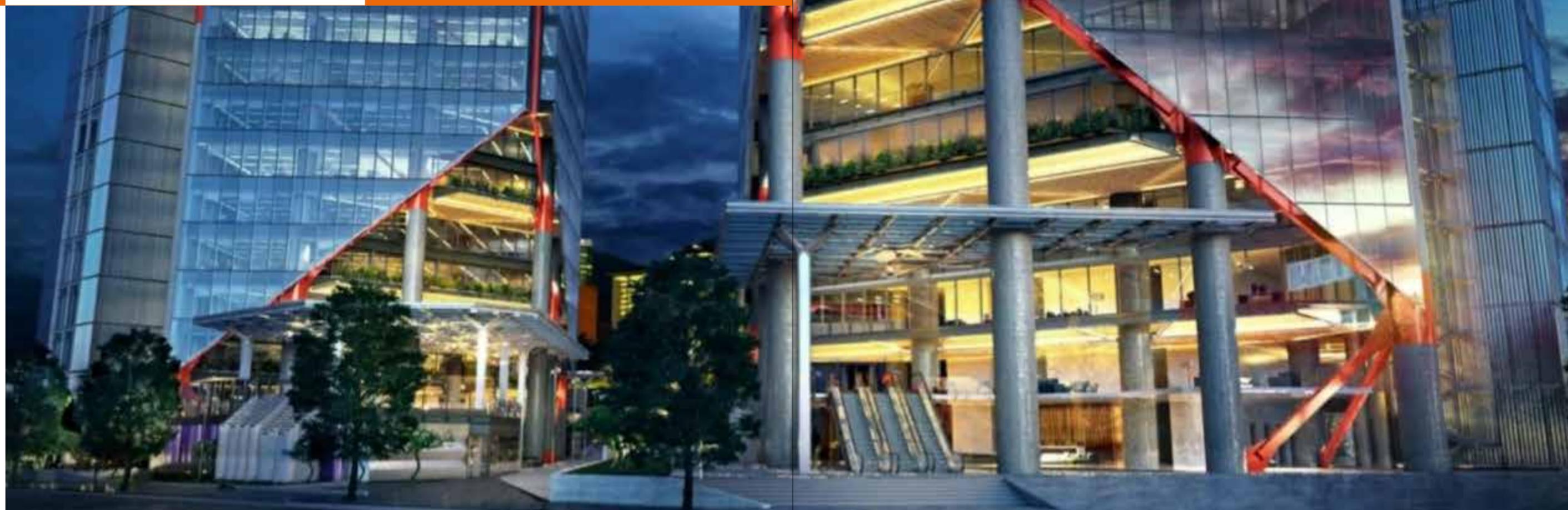
COP
158
millones



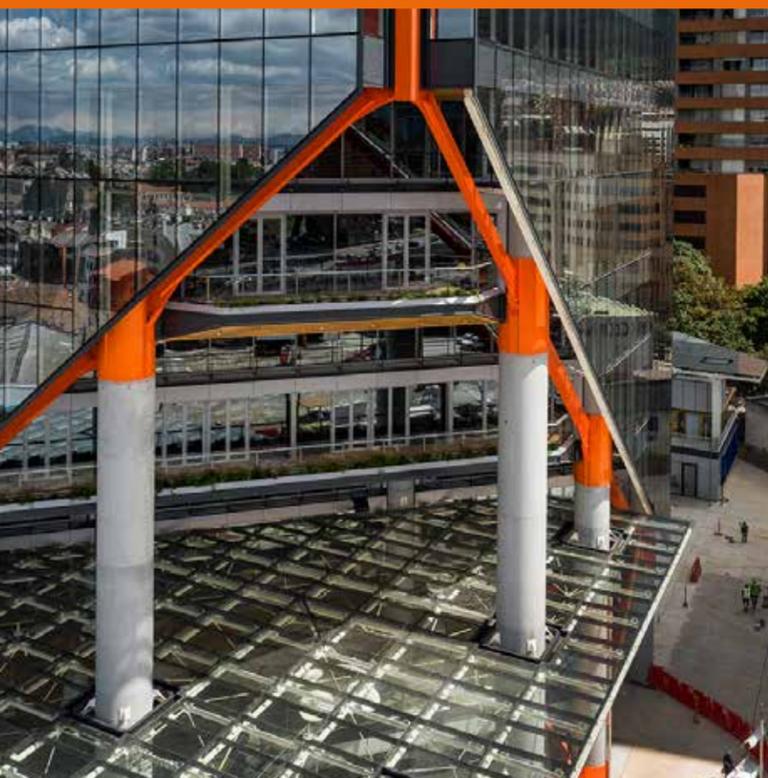
CESDE

ADQUISICIONES 2020

GENERACIÓN DE
CONFIANZA CON LOS
DESARROLLADORES DE ACTIVOS
Y EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS
COMPROMISOS PREVIOS



ATRIO 33% TORRE NORTE



A finales del año 2019 se terminó la construcción de la **Torre Norte de Atrio en Bogotá**, donde Pei es co-inversor con el grupo promotor del proyecto.

En el mes de enero de 2020 el vehículo formalizó su participación en la Torre Norte de Atrio, edificio emblemático en la capital del país. Este ícono arquitectónico cuenta con un total de **63,341 m²** de los cuales Pei adquirió

21,987 m² en un esquema de comunidad con el grupo promotor del proyecto. El valor de la inversión por parte de Pei fue de **COP 271,093 millones**, con una participación del **33.6%** y ampliando su portafolio de activos corporativos a **34**.

El activo es un desarrollo inmobiliario de uso mixto, cuya disposición configura en su base un gran espacio público de **10,000 m²**; **6,769 m²** para área comercial y **56,572 m²** de área para oficinas. Para la construcción del edificio, se necesitaron **9,000 toneladas** de acero, **95,000 m³** de concreto y **10,000 toneladas** de acero estructural.

Bancolombia adquirió el 33% del edificio y alojará en 9 pisos de la torre la sede corporativa del banco. Tener al principal banco del país en el activo se constituye en un ancla del proyecto lo que generará tráfico en el inmueble elemento fundamental para la activación del componente comercial del activo.



PROPIEDAD

TORRE NORTE DE ATRIO

COP 271,093 millones

PARTICIPACIÓN EN INVERSIÓN

21,987 m²

33.6%

PARTICIPACIÓN EN ÁREA

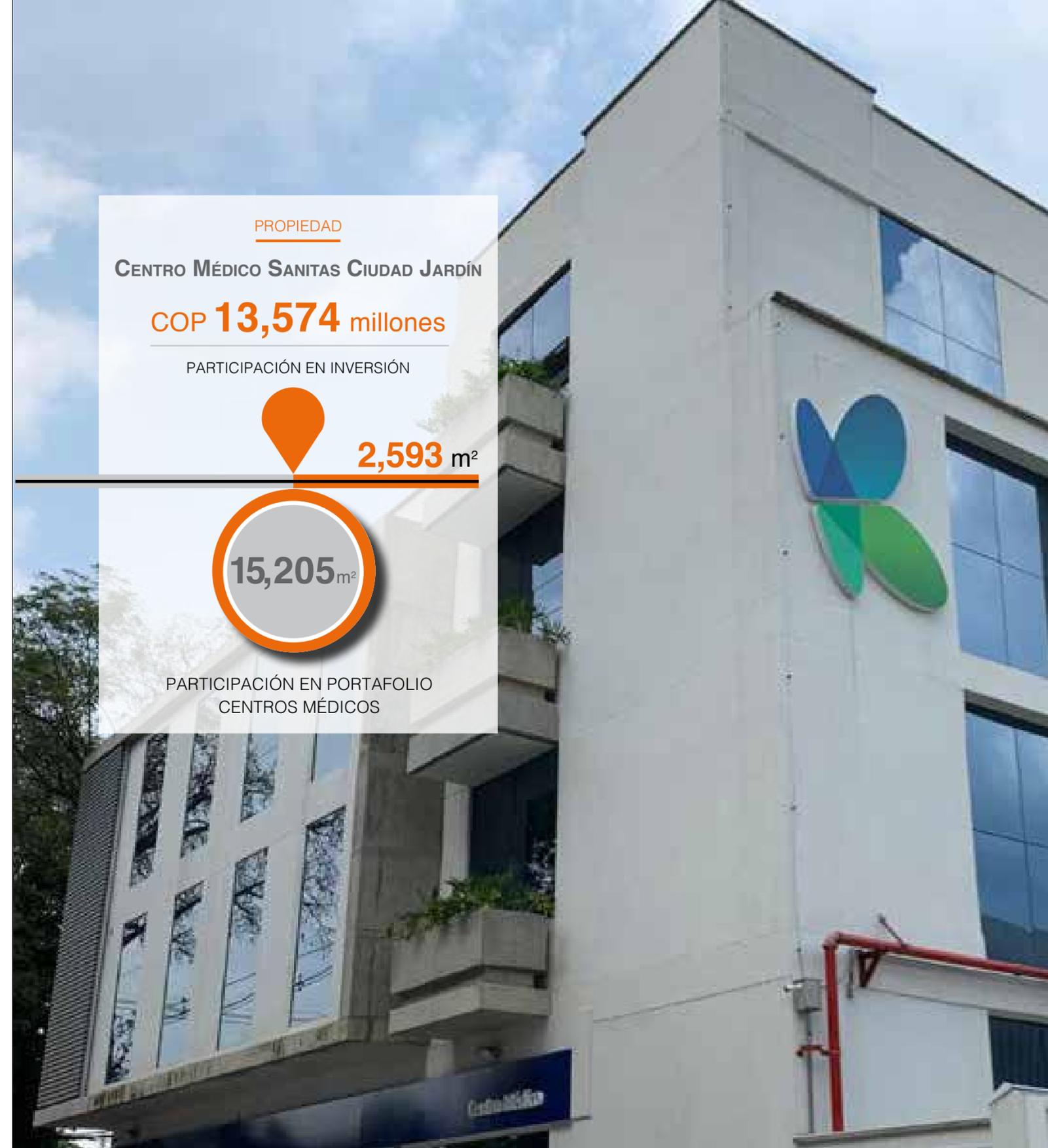
SÁNITAS CIUDAD JARDÍN



En el mes de marzo de 2020 se llevó a cabo la adquisición del **Centro Médico Sanitas Ciudad Jardín en la ciudad de Cali**, el segundo inmueble de estas características en la capital del Valle del Cauca bajo el esquema “hecho a la medida”.

El activo que fue construido por la firma Construandes, cuenta con un área arrendable de **2,593 m²**. La compañía de medicina prepagada CliniSanitas inició la operación de servicios en atención de urgencias y consultorios médicos a finales de 2019 después del proceso de construcción de aproximadamente 13 meses.

*El inmueble fue adquirido por Pei por un valor de **COP 13,574 MM** con un contrato a largo plazo con el Grupo Sanitas, quienes ya hacen parte de los arrendatarios del portafolio en dos activos en la ciudad de Cali y uno en Bogotá, completando un portafolio de **15,205 m²** en centros médicos de atención básica operados por Sanitas.*





50% CENTRO COMERCIAL JARDÍN PLAZA CÚCUTA

En el mes de abril de 2020 Pei adquirió el **50% Centro Comercial Jardín Plaza Cúcuta**, el segundo bajo la marca Jardín Plaza. El otro **50%** también es una coinversión con el grupo promotor. Con esta adquisición, se busca replicar el exitoso modelo comercial y de gestión por más de 20 años en la ciudad de Cali y que ahora está en la ciudad de Cúcuta.

La novedosa mezcla comercial entre marcas locales, nacionales, internacionales, zonas recreativas de comidas y restaurantes, hacen atractivo a Jardín Plaza Cúcuta, que además cuenta con un diseño arquitectónico especial a cielo abierto con vegetación integrada en sus pasillos.



El inmueble, que inició su operación en 2019 está ubicado en la capital de Norte de Santander, cuenta con un área arrendable de **32,644 m²** y **180 locales comerciales**, de los cuales, Pei adquirió el **50%** de participación, correspondiente a **16,322 m²**, con una inversión de **COP 83,503 MM.**

PROPIEDAD

CENTRO COMERCIAL JARDÍN PLAZA CÚCUTA

COP 83,503 millones

PARTICIPACIÓN EN INVERSIÓN



23% CENTRO COMERCIAL PLAZA CENTRAL

En febrero de 2020 Pei realizó la adquisición del **23%** restante del Centro Comercial Plaza Central en la ciudad de Bogotá, lo que consolida el **100%** de la propiedad. En octubre de 2016 el Pei había adquirido el **77%** del centro comercial con un positivo desempeño que motivó la adquisición del porcentaje restante.

Dentro de las ventajas de ser Pei, único propietario, está el control administrativo del activo y la toma de decisiones sobre la mezcla comercial, lo que permite mayor rapidez a la hora de poner en marcha estrategias comerciales y de operación del centro comercial, que beneficien a los diferentes públicos.

*El centro comercial cuenta con **76,387 m²** de área arrendable y tiene diferentes alternativas comerciales con sus **340 tiendas**, **252 marcas**, servicios básicos de salud y **60 restaurantes** de talla internacional.*

PROPIEDAD

CENTRO COMERCIAL PLAZA CENTRAL

76,387 m²

PARTICIPACIÓN EN ÁREA



INDICADORES FINANCIEROS

ESTRUCTURA DE COSTOS

+	INGRESOS	<ul style="list-style-type: none"> Arrendamiento y concesión de inmuebles. Parqueadero. Mercadeo y publicidad. Ingresos financieros. Otros.
-	GASTOS DE OPERACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Impuesto predial. Seguros. Avalúos. Honorarios de operadores especializados. Gastos de reparaciones y mantenimiento. Gastos reembolsables de los activos. Otros.
=	NOI = UTILIDAD OPERACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> Ingresos facturables, menos gastos operacionales.
-	GASTOS ADMINISTRATIVOS	<ul style="list-style-type: none"> 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.
=	EBITDA	<ul style="list-style-type: none"> NOI, menos gastos administrativos.
-	GASTOS FINANCIEROS NETOS	<ul style="list-style-type: none"> Rendimientos de excedentes de tesorería Intereses de obligaciones financieras Gastos bancarios.
-	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	<ul style="list-style-type: none"> Variación de activos corrientes y pasivos corrientes.
=	FLUJO DE CAJA DISTRUIBLE	<ul style="list-style-type: none"> Monto final disponible para entregar a los inversionistas producto del resultado de la operación de portafolio.



Residencias Universitarias City U Bogotá (parcial)

INGRESOS

AL CIERRE DEL AÑO LOS INGRESOS OPERACIONALES DEL **2020** SE UBICARON EN **COP 441,369 MILLONES**

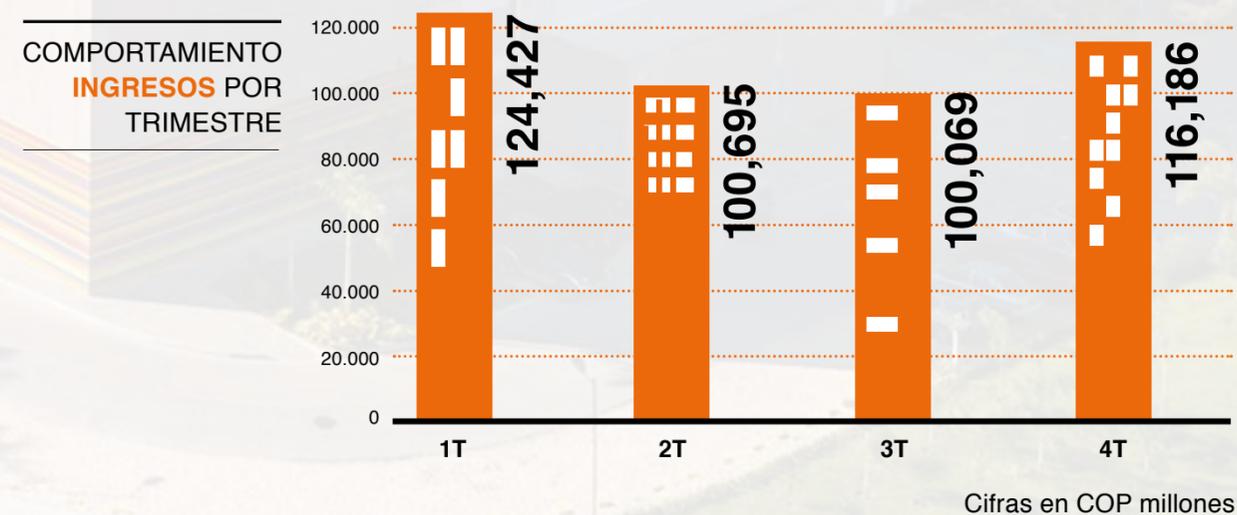
lo que representa una disminución del 5.4% frente al año inmediatamente anterior.

La disminución en ingresos operacionales totales del año fue generada principalmente por los alivios otorgados y menores ingresos variables y otros ingresos producto de la coyuntura COVID 19.

El valor del impacto que se refleja directamente en los ingresos, es decir, que no incluye el monto de diferimientos ó mayores plazos de pago, fue de **COP 52,900 millones**. La disminución de los ingresos del año 2020 está discriminada de la siguiente forma: COP 40,219 millones en descuentos de arrendamiento fijo, COP 6,243 millones de menor ingreso va-

riable como consecuencia de la disminución de los niveles de ventas finales de arrendatarios comerciales y COP 5,061 millones de otros ingresos como explotación de zonas comunes y parqueaderos.

Como se muestra en la siguiente gráfica, si bien el segundo y tercer trimestre se vieron impactados en términos de ingresos también se evidencia una tendencia de recuperación en el último trimestre del año principalmente por el incremento en la facturación variable de los centros comerciales que lograron niveles de ventas de hasta el **96%** en comparación con el año anterior. ■



GASTOS OPERACIONALES

LOS GASTOS OPERACIONALES TOTALES DEL VEHÍCULO DISMINUYERON UN **7.9%** COMPARADO CON EL AÑO 2019.

El principal gasto del vehículo es el impuesto predial el cual representa cerca del **7%** de los ingresos. Para el año 2020 este gasto representó **COP 32 mil millones** con un aumento del **8.6%** frente al año anterior debido a la incorporación de nuevos activos al portafolio.

Los gastos reembolsables netos son aquellos gastos que están asociados con la operación de cada uno de los activos y están asociados a servicios públicos, mercadeo, aseo y vigilancia, entre otros. Estos gastos presentaron una disminución del **23%** frente al 2019. Esa disminución está asociada principalmente a la reducción de gastos en el segundo y tercer trimestre del año debido a la operación

reducida en centros comerciales durante la cuarentena obligatoria.

Los honorarios de los operadores especializados están directamente relacionados con el recaudo de los centros comerciales razón por la cual a lo largo del año se redujeron en un **20%**.

Ante la coyuntura, además de las gestiones e intervenciones en los activos para acondicionar los protocolos de bioseguridad, el equipo del área de Gestión de Activos de Pei Asset Management realizó una priorización de los proyectos de intervención en los activos de tal manera que se generaron reducciones en el gasto en el rubro de reparaciones y mantenimiento del orden del **16%**.

NOI

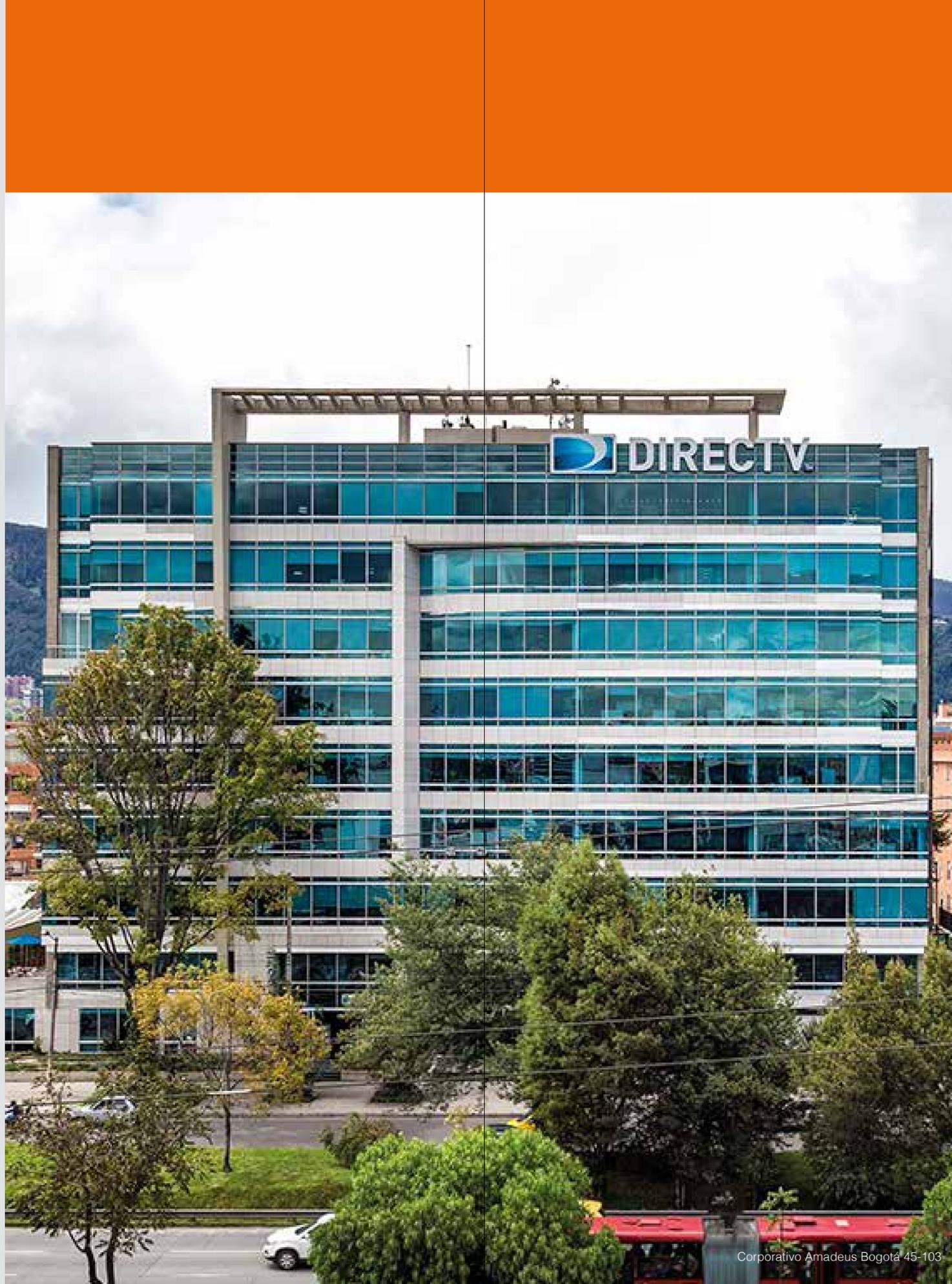
El NOI acumulado del año tuvo una disminución del **4.8%** frente al año anterior con un monto de

COP
366,740
millones.

La disminución en el NOI se explica principalmente por los menores ingresos percibidos durante el año en curso como consecuencia de la coyuntura COVID 19. El impacto es compensado parcialmente por una disminución en los gastos operacionales mencionados antes, generan una disminución en el valor absoluto del NOI pero una mejora de 50 puntos básicos en el margen NOI ubicando el indicador en

83.1%

al cierre de diciembre 2020. ■



EBITDA

En relación con el EBITDA, es decir, luego de descontar los gastos administrativos de portafolio, el indicador alcanzó un monto de

COP
284,807
millones

presentando una disminución que continúa evidenciando el impacto de los menores ingresos debido a los alivios otorgados en lo corrido del año.

Gracias a los ahorros en los gastos operacionales, el margen EBITDA se ubicó en

65%

a pesar de la disminución de ingresos y de los costos fijos en la estructura de gastos. ■

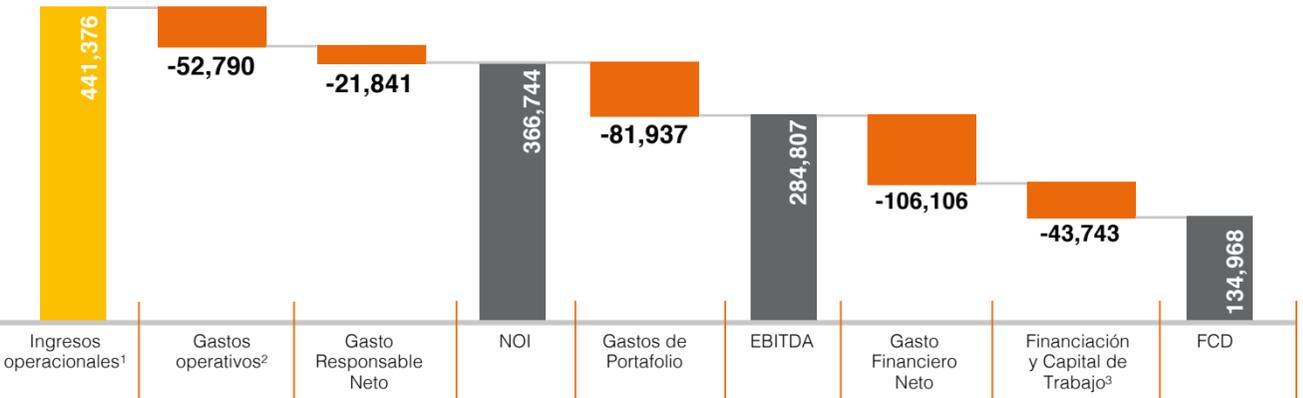
FLUJO DE CAJA DISTRIBUIBLE -FCD

El año 2020 fue atípico en relación con el indicador del Flujo de Caja Distribuible debido a que fue un año en el que el Flujo de Caja Pagado a los Inversionistas contempló los flujos generados por la operación del vehículo durante cinco trimestres: los dos últimos trimestres del año 2019 pagados en febrero de 2020, los dos primeros trimestres del 2020 pa-

gados en agosto de 2020 y el tercer trimestre del 2020 pagado en noviembre de 2020. Así, el indicador del dividendo yield pagado para 2020 registró un valor de

4.77% equivalente a
COP **514,687** por título

Cifras en COP millones y valor absoluto



- Incluye:** Ingresos por arrendamiento, coberturas y otros ingresos
- Incluye:** Prediales, contribución de valorización, seguros, avalúos, honorarios operadores especializados, cuotas de administración, reparaciones y mantenimiento, parqueadero y otros gastos.
- Incluye:** Capex, inversión en capital de trabajo, financiación neta.

Local Especializado Torre Suramericana Bogotá

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.

Ante la coyuntura, la SFC expidió una normatividad en relación con la suspensión temporal de los avalúos de los activos: sin embargo, la Administradora Inmobiliaria tomó la decisión de no suspender dicha actividad y ejecutó el cronograma de avalúos durante el año de manera que durante el 2020 se adelantó la actualización periódica de los avalúos de todos los activos del portafolio más los correspondientes a las adquisiciones del año, distribuido entre las firmas evaluadoras independientes aprobadas por el Comité Asesor:



Teniendo en cuenta lo anterior, la actualización de los **147 activos** se llevó a cabo a lo largo del 2020. La activación de cada avalúo fue incorporada inmediatamente en la utilidad diaria del vehículo y por ende en el valor patrimonial que se publica de forma diaria al mercado.

El resultado del ejercicio de valoración de los activos por parte de las firmas independientes es el resultado de combinar varias con mayor



Corporativo Bogotá 7-76 (parcial)

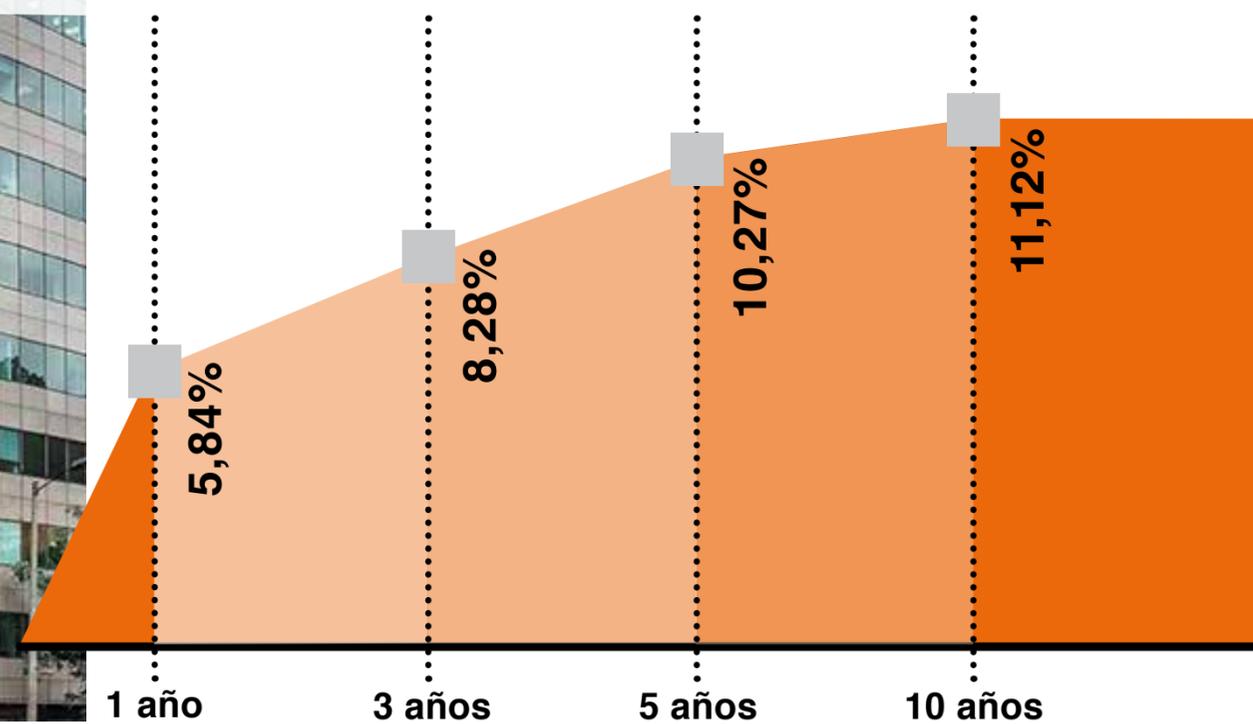
énfasis en la metodología de flujo de caja libre descontado (además del descuento de flujos futuros también se utilizan las metodologías del costo de reposición, capitalización directa, comparables de mercado).

El ejercicio de flujo de caja descontado para un horizonte de 10 años, refleja la estrategia del negocio de largo plazo permitiendo capturar tanto la estabilización de los contratos de arrendamiento en el tiempo, los ciclos de vida del activo, las condiciones de mercado y la estimación de indicadores como el IPC con el que se indexan los flujos de los contratos de arrendamiento en el tiempo. Particularmente para 2020, el resultado de los avalúos actualizados en el año combinó efectos coyunturales como

los alivios otorgados a los arrendatarios y la disminución del IPC para los primeros años del horizonte de valoración.

En agregado, el efecto de los avalúos de los activos en el portafolio marcó una desvalorización del valor del Título de **-1.09%** frente al valor en libros registrado en el año 2019. Este efecto explica una porción de la una disminución en la rentabilidad del año corrido que se ubicó en **5.84%**, con corte al 31 de diciembre de 2020.

Manteniendo la tesis de inversión del vehículo, el comportamiento de la rentabilidad se consolida en el largo plazo como se indica en la gráfica, donde se observa que para **periodos mayores a 5 años es superior al 10%**:



LIQUIDEZ

La liquidez de los TEIS (Títulos Participativos Estrategias Inmobiliarias) en el mercado secundario también registró efectos particulares en el 2020, incluso con el mayor volumen de transacciones registradas en el mes de marzo que alcanzó un **máximo histórico de volumen transado** para Pei de 238 mil MM.

Tal situación se derivó por la afectación de los mercados financieros y el movimiento de la BVC como reacción al comienzo de la pandemia en Colombia.

El volumen total transado en el año en TEIS fue de

COP 474 mil MM,

registrando un volumen diario de transacciones promedio ó ADTV de

COP 1,949 MM.

con transacciones en el **91%** de los días hábiles del año. No obstante, el comportamiento particular de los mercados financieros en 2020, y en particular en el mercado colombiano, los volúmenes de operación de TEIS en el 2020 ubican al PEI entre las 20 especies de

mayor actividad bursátil en el país (comparación con las acciones listadas en la BVC) y registrando el **73.5%** del volumen de operaciones de títulos inmobiliarios¹.

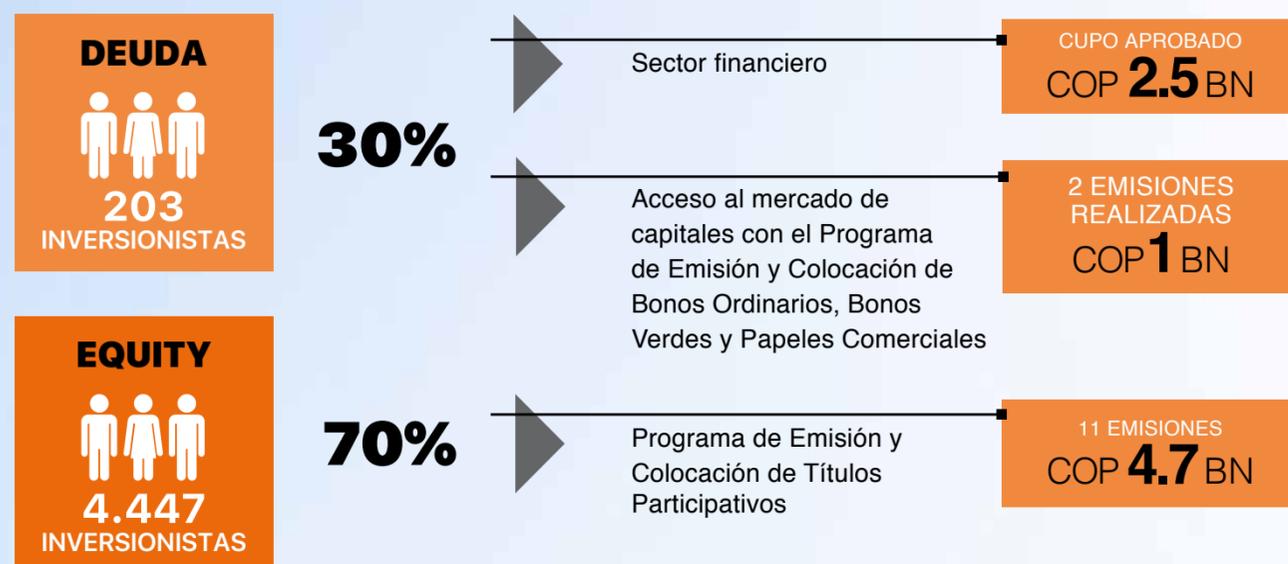
En cuanto al comportamiento del precio del Título TEI en el mercado secundario es de anotar que las fluctuaciones responden directamente a las intenciones de compra y venta de los inversionistas y agentes del mercado y no permiten una intervención por parte del administrador inmobiliario.

En el contexto de industria, los vehículos de inversión inmobiliaria listados en la BVC registraron fluctuaciones en los precios de transacción; es de anotar que las fluctuaciones responden directamente a las intenciones de compra y venta de los inversionistas y agentes del mercado y no reflejan una intervención directa por parte de los administradores o gestores. Particularmente los TEIS registraron precios promedio de compra de COP 9,294,332 por título¹. ■

¹ Fuente BVC cálculos de Pei Asset Management.

ENDEUDAMIENTO

La estrategia de apalancamiento es conservadora con un nivel de **30%** deuda y **70%** *equity* idealmente.



La inversión inmobiliaria por su naturaleza es intensiva en requerimientos de capital.

Una estructura de capital ideal para un vehículo como Pei mantiene una estructura alrededor de **70% equity** y **30% deuda** como se muestra en el gráfico. En relación con el capital se realizan las emisiones de Títulos Participativos, de las cuales se han llevado a cabo 11 tramos y con las que se han alcanzado más de 4,500 inversionistas. En relación con la porción de deuda, el vehículo cuenta con un cupo aprobado con entidades financieras de

COP 2.5 BN

de los cuales a corte de diciembre se han utilizado

COP 1.12 BN

El vehículo cuenta con acceso al mercado de capitales mediante el Programa de Emisión de Títulos de contenido crediticio que tiene un cupo aprobado por COP 1.5 billones.

El 2020 cerró con un monto de endeudamiento de

COP 2.12 BN

de los cuales el **93%** es deuda de largo plazo y 7% de corto plazo, equivalentes a un *loan-to-value*, es decir indicador deuda neta sobre activos, de **31%** atendiendo la estructura de capital del vehículo. Con el objetivo de aprovechar la reducción de la tasa de intervención por parte del Banco de la República, se realizó una gestión activa de los vencimientos de deuda de 2021 y 2022, por lo que a lo largo del año el vehículo realizó novaciones por

COP 973 mil millones.

En este sentido, al cierre de diciembre de 2020 el 42% del portafolio se encontraba indexado a IPC y el 40% a IBR, lo cual le ha permitido al vehículo incorporar en su costo de financiación la disminución de estos dos indicadores. De esta manera, la tasa de interés promedio del portafolio de deuda registró una caída de más de 242 puntos básicos al pasar de **7.14%** EA al cierre de 2019 a **4.72%** EA para el mes de diciembre de 2020. ■



CARTERA

El indicador de cartera se vio afectado por la coyuntura derivado 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 sus operaciones por los aislamientos obligatorios se difirieran en el tiempo. El indicador de cartera bruta alcanzó COP 60,331 millones en el primer semestre, pero disminuyó en el último trimestre ubicándose en

COP **40,200** millones

al cierre de diciembre; por su parte la cartera neta, que es el resultado de restar el deterioro de cartera y es el indicador que refleja el riesgo de contraparte vigente, registró un valor de

COP **14,247** MM

de los cuales

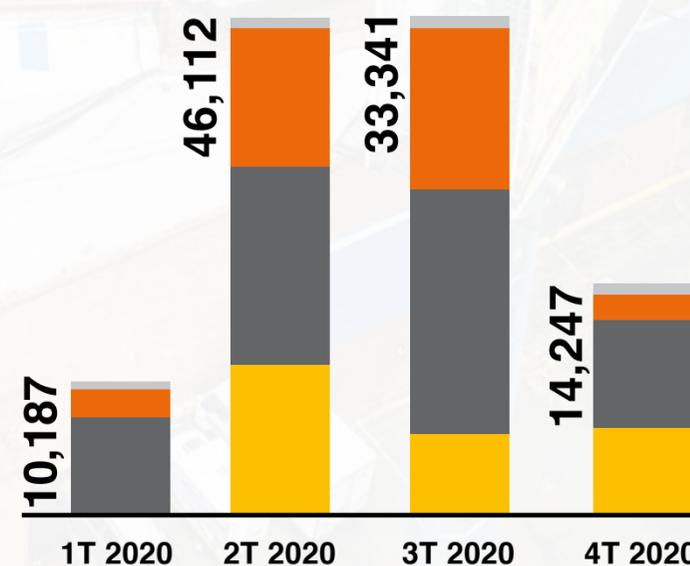
COP **10,011** millones

son cartera corriente.

La disminución en el indicador en el último trimestre se dio gracias al seguimiento permanente del desempeño de los arrendatarios durante la reapertura y a la gestión de cobranza donde los niveles de recaudo estuvieron consistentemente por encima del 100% de la facturación del periodo en los últimos seis meses del año.

	1T 2020	2T 2020	3T 2020	4T 2020
Días de rotación de cartera neta	7 días	32 días	23 días	10 días

Cifras en COP millones



CANALES Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN CON EL MERCADO

2020 FUE UN AÑO EN EL QUE LA COMUNICACIÓN CON LOS INVERSIONISTAS DEL VEHÍCULO Y CON EL MERCADO EN GENERAL TUVO UN CAMBIO DE DINÁMICA. LA COYUNTURA GENERÓ NUEVOS FORMATOS PARA ESTAR MÁS CERCA DE LAS 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 EJECUTÓ TODAS LAS ACTIVIDADES QUE SE TENÍAN PREVISTAS COMO ESPACIOS DE ATENCIÓN A LOS INVERSIONISTAS Y CANALES DE REVELACIÓN DE INFORMACIÓN.



PÁGINA WEB

En un año tan particular como 2020 la página web fue un canal de comunicación representativo ante las diferentes audiencias. Por esto, además de mantenerla actualizada con

informes de gestión dirigidos a los inversionistas, el equipo de Relación con Inversionistas y Comunicaciones desarrolló una sección informativa que se denominó Por el Bienestar de Todos donde se publicaron las noticias más relevantes acerca de la situación de la COVID-19 en Colombia.■

WEBINARS

Además de los espacios de comunicación previamente establecidos donde el vehículo entrega recurrentemente información a los inversionistas, en 2020 se buscó estar más cerca de las diferentes audiencias mediante formatos nuevos. En el año diferentes entidades como Administradores de Fondos de Pensiones y Sociedades Comisionistas de Bolsa invitaron al Pei a participar en webinars y foros donde en algunas ocasiones solos, o en compañía de otros colegas de la industria se expuso la situación del vehículo y de la industria en general para Colombia. En estos espacios el público contó con la posibilidad de resolver sus inquietudes y conocer el manejo de la coyuntura por parte del Administrador Inmobiliario.■

TELECONFERENCIAS DE RESULTADOS

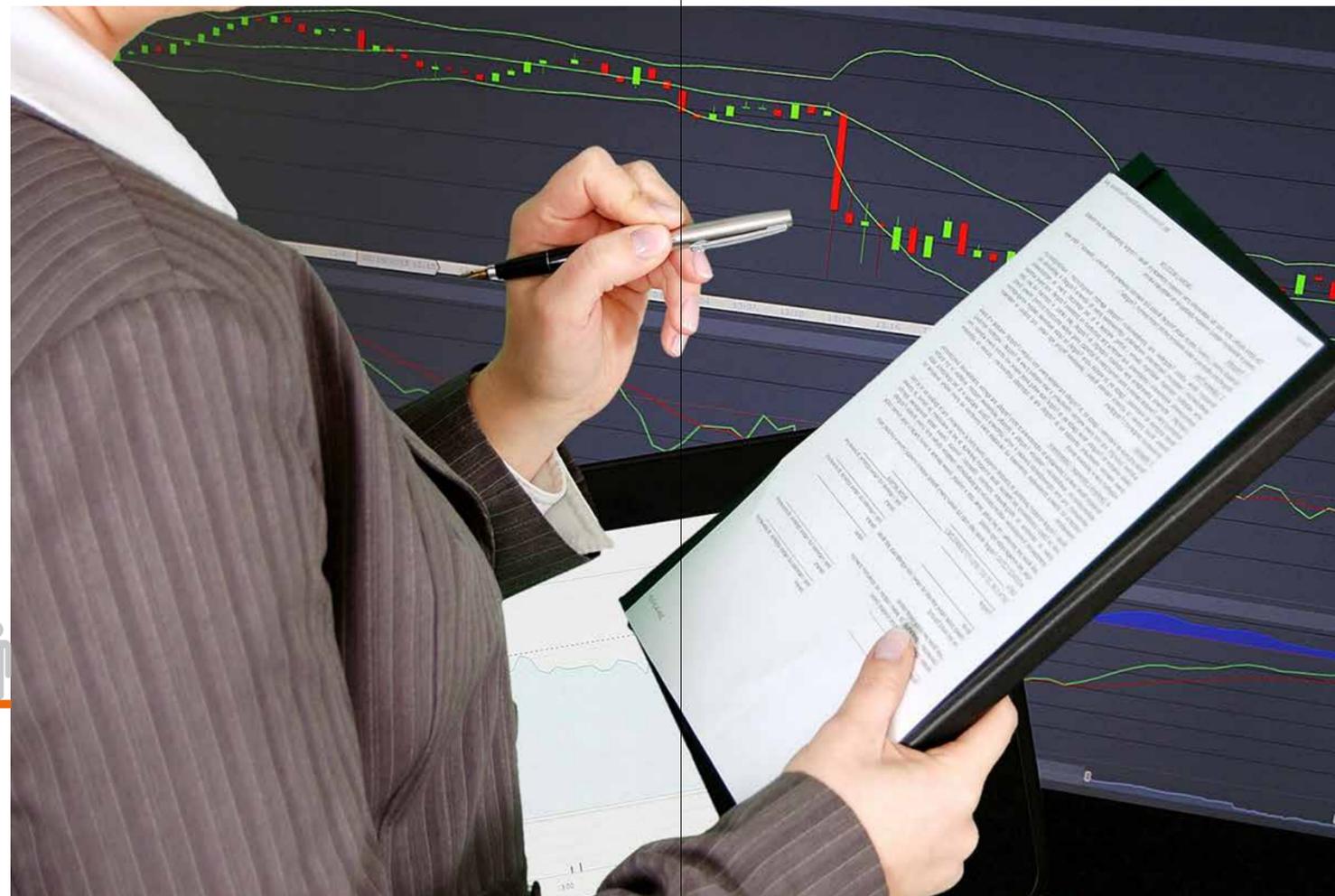
En 2020 se realizaron cuatro (4) teleconferencias de resultados. Debido a la particularidad del año y la necesidad de los inversionistas de contar con información sobre los resultados de gestión del vehículo, el administrador logró adelantar la teleconferencia en promedio dos semanas en cada trimestre. El promedio de asistencia a las teleconferencias de resultados del año fue de

195 participantes 

representando el

75% del *equity*,

un 30% más que el año inmediatamente anterior. En este espacio los inversionistas tuvieron la oportunidad de resolver inquietudes sobre los resultados de cada periodo y la gestión del vehículo de cara a la coyuntura de la COVID-19.



ASAMBLEA DE INVERSIONISTAS

Este espacio históricamente se ha llevado a cabo de manera presencial y en algún activo del portafolio. En marzo de 2020, antes de la pandemia, se alcanzó a convocar la Asamblea para realizarse el 25 de marzo en City U, buscando que los inversionistas pudieran conocer el activo de residencias universitarias en la ciudad de Bogotá.

Por regulación del Gobierno Nacional se solicitó a la Superintendencia Financiera de

Colombia el aplazamiento de esta, y se trabajó en viabilizar el evento de manera virtual. El administrador y el RLI buscaron replicar una asamblea presencial en la que los inversionistas pudieran validar su identidad, participar con voz y voto y otorgar poderes en caso de que así lo necesitaran, entre otras funcionalidades.

Finalmente, **el evento se llevó a cabo de forma virtual para todos los inversionistas del vehículo**, transmitiendo desde el auditorio de Capital Towers, activo en la ciudad de Bogotá en el mes de agosto donde se agotó la agenda ordinaria de la asamblea y en septiembre donde, en reunión de segunda convocatoria, se puso a consideración de los inversionistas la designación y nombramiento de un nuevo RLI.

Las dos convocatorias de la Asamblea contaron con un quorum del

77% del *equity*,

la participación más alta de los últimos tres años. En este espacio, los inversionistas aprobaron los puntos ordinarios del día y, adicional a esto, en la segunda convocatoria se aprobó a Fiduciaria Fiducoldex con un

70.5% del *equity*

a favor como nuevo Representante Legal de los Inversionistas.■

2020, UN AÑO DE CERCANÍA CON LOS INVERSIONISTAS

109 REUNIONES 1 A 1 REALIZADAS

- 28 reuniones con Administradoras de Fondos de Pensiones
- 24 reuniones con Aseguradoras
- 26 reuniones con personas naturales y jurídicas
- 5 reuniones con Sociedades fiduciarias
- 26 reuniones con Sociedades Comisionistas de Bolsa

178 SOLUCIONES ATENDIDAS

- 172 vía correo electrónico
- 13 vía telefónica
- 13 otros canales

247 PREGUNTAS ATENDIDAS EN LAS TELECONFERENCIAS DEL 2020

En las **4** teleconferencias de información sobre el 2020

CANALES DE ATENCIÓN A LOS INVERSIONISTAS



ADMINISTRADOR INMOBILIARIO

 inversionistas@pei.com.co

 www.pei.com.co

 (+ 571) 744 8999 Ext. 4202, 4336, 4319



REPRESENTANTE LEGAL DE LOS INVERSIONISTAS

 representanteinversionistaspei@fiducoldex.com.co

 www.fiducoldex.com.co

 (+ 571) 327 5500 Ext. 1219 - (+ 571) 321 209 1109



AGENTE DE MANEJO

 Inversionistas.Pei@fiduciariacorficolombiana.com

 www.fiduciariacorficolombiana.com

PROYECTOS 2021

FORTALECIMIENTO DEL PORTAFOLIO



Corporativo Elemento Torre Fuego Bogotá 26-69



KOBA IBAGUÉ

El Pei cuenta con un documento vinculante para la adquisición de **Koba Ibagué**, el centro de distribución de D1 en esta ciudad. El activo contará con un área arrendable de **13,251 m²** y estará destinado a suplir las necesidades del departamento del Tolima y algunas zonas limítrofes con Cundinamarca. D1 es la marca de tiendas de retail de hard discount que ha tenido un posicionamiento importante en el país en los últimos años. Se estima que Koba Ibagué ingrese al portafolio en el primer trimestre de 2021.



CENTRO COMERCIAL EL TESORO

El Pei tiene suscrita una promesa de compra por el **26%** de la expansión del **Centro Comercial El Tesoro** en la ciudad de Medellín que se denomina Etapa IV. Esta expansión contará con un área arrendable de **3,596 m²**, y parqueaderos que se estiman ingresar al portafolio del Pei en marzo de 2021.

CENTRO COMERCIAL NUESTRO BOGOTÁ



El Pei cuenta con una promesa de compraventa por el **52.6%** de participación del Centro Comercial Nuestro Bogotá. El activo contará con más de **400 locales comerciales** distribuidos en anclas, sub anclas, locales comerciales, de entretenimiento y tiendas especializadas. Este será el tercer activo de marca Nuestro para el portafolio del Pei y se estima que ingrese al portafolio en abril de 2021.

SANITAS VERSALLES



Como parte del portafolio de **Centros Médicos Sanitas**, el Pei cuenta con un documento vinculante por **COP 14,888 millones** para la adquisición bajo el modelo "Hecho a la medida" del nuevo centro médico de EPS Sanitas en el barrio Versalles de la ciudad de Cali. El activo contará con **3,594 de área** arrendable y será el tercer inmueble del plan de expansión de Sanitas en Cali. Se estima ingrese al portafolio de Pei en junio 2021.

HOTEL CALABLANCA



El Pei cuenta con una promesa de compraventa del **60%** del Hotel Calablanca en la isla de Barú en un esquema de coinversión con el Grupo Argos y Arquitectura & Concreto. El hotel tendrá **187 habitaciones** y está catalogado en el segmento de lujo, será operado por Accor Hotels bajo los estándares de la marca Sofitel. Se estima que este activo ingrese al portafolio de Pei en agosto de 2021.

SEDE ADMINISTRATIVA TIGO UNE-RIVANA



El Pei, cuenta con un documento vinculante por **COP 140,448 millones** por la primera etapa del Centro Empresarial Rivana, proyecto que se realizará en la ciudad de Medellín bajo la modalidad Hecho a la medida con una participación de Pei del **82%**. La primera fase, que será la sede administrativa de Tigo Une contará con 21,316 m² arrendables y tendrá capacidad para **1,845 trabajadores**. Adicional a esto, el activo contará con certificación LEED Gold y tendrá un primer piso dedicado a comercio. Se espera el activo ingrese al portafolio en noviembre de 2021.

PRINCIPALES INVERSIONES PARA 2021

SUPPLA BOGOTÁ

Por solicitud del arrendatario y su operación se proyectó realizar la **ampliación de los muelles de carga en la parte posterior del inmueble**. Adicional a esto se instalará una nueva cubierta y líneas de vida.



LG PALMIRA

Se realizará la **bioclimatización del activo para bajar la temperatura 5 grados**.



CENTRO COMERCIAL ATLANTIS

En un proyecto de tres años **se cambiarán las escaleras eléctricas** del centro comercial por su vida útil.



MIGRACIÓN DE TEIS AL MERCADO RENTA VARIABLE

La migración de los Títulos Participativos al mercado de renta variable está prevista para abril de 2021. Este proyecto, impulsado por la Bolsa de Valores de Colombia pretende dar visibilidad a las especies en mercados internacionales y fomentar la liquidez; cobijará a todos los títulos de naturaleza variable que hasta el momento están inscritos en el mercado de renta fija (34 especies). La migración no cambiará la naturaleza de los **Títulos de Pei que continuarán siendo Títulos de Participación inscritos en el RNVE y en la BVC**.

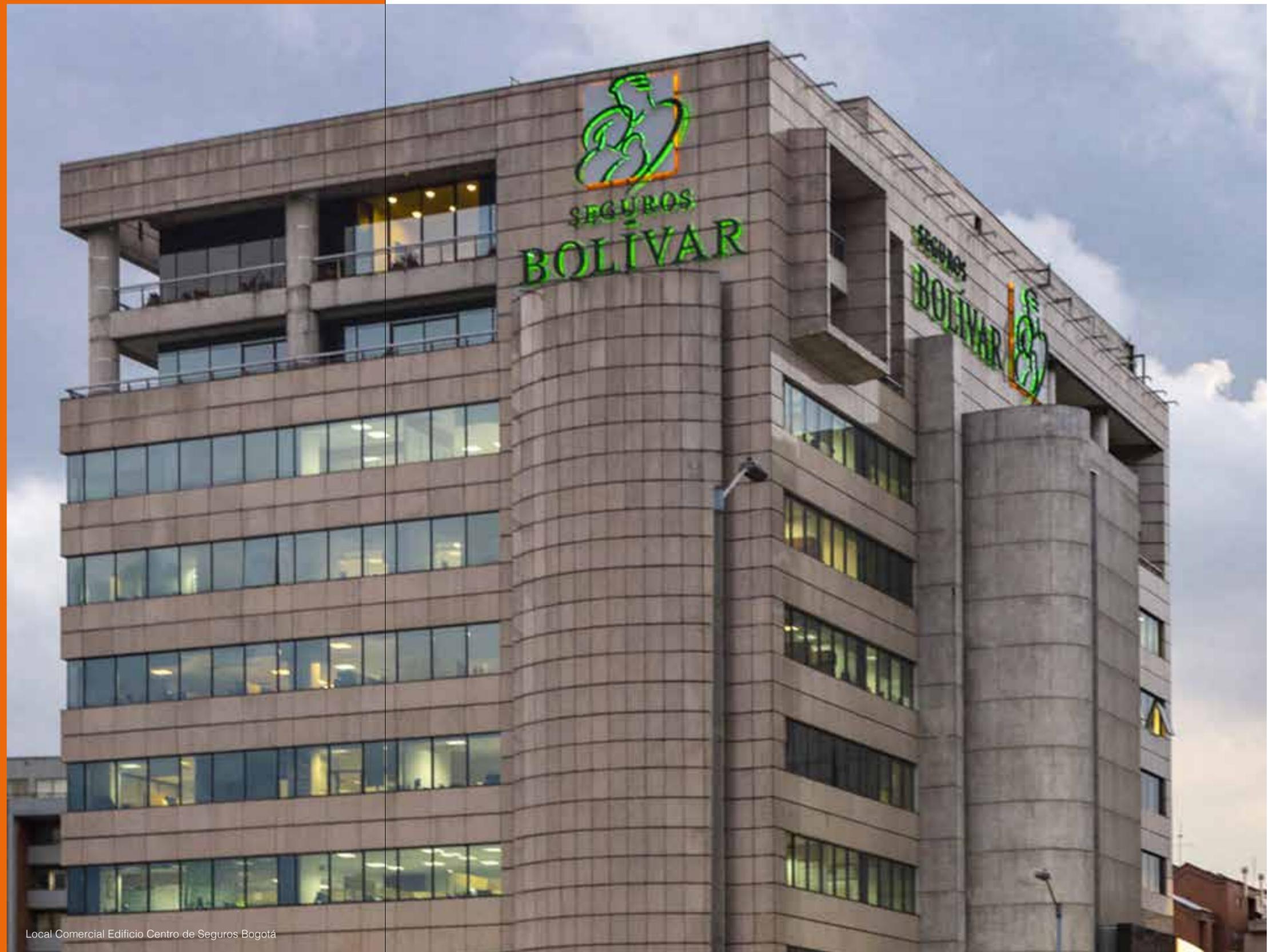
Ventajas de la migración:

1. Incrementar la rotación y liquidez del título
2. Valoración a precios del mercado
3. Mayor visibilidad del activo frente a inversionistas locales y extranjeros
4. Alineación con prácticas internacionales



4.

Gobierno corporativo



Local Comercial Edificio Centro de Seguros Bogotá

ESTRUCTURA DEL VEHÍCULO



Representante Legal de los Inversionistas*

Administradora Inmobiliaria

Miembros independientes

COMITÉ ASESOR

ADMINISTRADORA INMOBILIARIA

Asesor legal
Brigard Urrutia



AGENTE DE MANEJO



ENTES DE REGULACIÓN Y CONTROL



Títulos Participativos



INVERSIONISTAS

- AFPs
- Personas naturales
- Personas jurídicas
- Aseguradoras
- Otros inversionistas institucionales

AGENTES COLOCADORES



INMOBILIARIA

VENEDORES



Compreventa de activos inmobiliarios

ARRENDATARIOS



Ingresos derivados de la explotación económica de los inmuebles

CRÉDITO

BANCOS



BONOS

Bonos ordinarios



Representante Legal Tenedores Bonos



1. Calificación de Eficacia en la Gestión de Portafolios
2. Calificación de Títulos Participativos
3. Calificación de Títulos de Contenido Crediticio

PRINCIPALES ACTORES Y SUS ROLES



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. Tiene una página web en la que se informa periódicamente a los Inversionistas acerca del comportamiento del título y el resto de las actividades estipuladas en el contrato de administración inmobiliaria.

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.

AGENTE DE MANEJO

es la Fiduciaria Corficolombiana, quien actúa como vocera y administradora de Pei.

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.

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.

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.

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.

COMITÉ ASESOR

es el órgano que toma decisiones respecto a las inversiones admisibles, la compra y venta de activos inmobiliarios y el endeudamiento financiero de Pei, entre otros asuntos.

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.

FIDEICOMITENTE

es Pei Asset Management S.A.S

INVERSIONISTAS

son las personas naturales o jurídicas de naturaleza pública o privada, nacionales o extranjeras, que hayan adquirido Títulos Participativos TEIS.

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.

TENEDORES DE BONOS ORDINARIOS

Son todas aquellas personas que adquieran los Bonos Ordinarios. ■



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.

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.**

En 2020, la Asamblea de Inversionistas designó como Representante Legal de los Inversionistas a **Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior -Fiducoldex** en reemplazo de Fiduciaria Colmena.

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.

Composición

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 Guzman, presidente de Fiducoldex.

Asistencia

Durante 2020 se realizaron las reuniones del Comité Asesor de acuerdo con la programación prevista en una periodicidad mensual y una asistencia promedio de **65%.**■



COMITÉ ASESOR



MIEMBROS INDEPENDIENTES

SOL BEATRÍZ ARANGO



Presidenta de Servicios Nutresa S.A.S, vicepresidente de Desarrollo Sostenible de Grupo Nutresa y Directora General de la Fundación Nutresa. Miembro de las Juntas Directivas de Protección S.A, Crystal S.A, Corporación Unidad de Conocimiento, Cámara de Comercio de Medellín y Estrella Andina SAS.

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.

MARÍA VICTORIA RIAÑO



Administradora de empresas de la Universidad de los Andes con MBA de la misma universidad. Desde 2011 se desempeña como presidente 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 Grupo Bolivar, Terpel y Colgas.

ROBERTO HOLGUÍN



Miembro de la Junta Directiva del Banco Davivienda, de la Constructora Bolivar, del Grupo Energía de Bogotá GEB, vicepresidente del Consejo de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano y forma parte del comité de inversiones del Grupo Bolivar.

REPRESENTANTE LEGAL DE LOS INVERSIONISTAS

MIEMBROS ADMINISTRADORA INMOBILIARIA

CARLOS ANGULO LADISH

Socio de Inversiones y Estrategias Corporativas S.A donde ha participado en transacciones por mas 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. Trabajo durante 8 años en Goldman, Sachs & Co. en Nueva York y actualmente es presidente del Comité Asesor del Pei.



JAIRO ALBERTO CORRALES

Presidente de Pei Asset Management desde el año 2009. Participó en la estructuración y posicionamiento del Centro Comercial Atlantis Plaza y trabajó como Director de la Unidad de Gestión de Finca Raíz de la Casa Editorial El Tiempo.



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, Cambiario, Derivados y Productos estructurados así como en Aduanas y Comercio Exterior e Impuestos.



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 In-house Legal Counsel de Holcim y como abogada de las áreas de Mercado de Capitales, Bancario & Financiero y M&A de firmas de abogados como Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero DU & Uría y Dentons Cárdenas & Cárdenas.



GESTIÓN DEL RIESGO

El Comité Asesor vela por el cumplimiento de los lineamientos y límites establecidos en el Prospecto, tales como el tipo de inversión permitida y el nivel de exposición del vehículo. Así, todas las oportunidades de inversión y transacciones de financiación son evaluadas por el Comité Asesor.

Adicionalmente, el proceso de identificación y administración del riesgo comprende un ejercicio robusto de debida diligencia previo a las adquisiciones y a la contratación de proveedo-

res, que incluye consulta de antecedentes, estudios de títulos y evaluación financiera de las contrapartes involucradas. Finalmente, cuando se considera necesario se solicita el concepto de terceros expertos para la valoración de las inversiones.

Durante 2020, Pei Asset Management implementó mecanismos para mitigar el riesgo de impago de los potenciales o actuales clientes del portafolio. Esto se llevó a cabo como resultado de un análisis integral que incluyó la evaluación del comportamiento financiero histórico de los clientes, sus proyecciones financieras y de las oportunidades, así como de las amenazas propias de la industria económica a la cual pertenecen.

Se resaltan las siguientes iniciativas:

- Creación y actualización automática de bases de datos que incluye información de los clientes del portafolio sobre su comportamiento de pago, información inmobiliaria, información financiera, entre otros.
- Elaboración de una aplicación online que permite gestionar el riesgo de impago de los posibles o actuales clientes del portafolio, la que además de evaluar la capacidad de los mismos, también informa sobre (i) la posibilidad de que las aseguradoras del Programa de Arrendamiento Pei decidan no emitir el seguro de arrendamiento o concesión a los contratos y/o soliciten contra-

garantías y (ii) elabora una recomendación sobre cuáles deben ser las garantías alternativas a solicitar en caso de no conseguir el seguro de acuerdo con el nivel de riesgo de cada caso.

- Diseño de un reporte que permite conocer la exposición al riesgo de impago de todo el portafolio de Pei interactuando con la información contenida en las bases de datos.

Finalmente, en atención a la emergencia sanitaria provocada por la COVID-19, se gestionaron los casos de aquellos clientes que se encuentran en procesos de insolvencia o reorganización con el objetivo de asegurar la inclusión de Pei en los respectivos procesos. ■



ENTES DE REGULACIÓN Y VIGILANCIA

La Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera – URF propone las normas que tienen como fin contar con un sistema financiero estable e inclusivo de forma tal que contribuya con el crecimiento de la economía del país y a mejorar el bienestar de las personas. Propone normas para el fortalecimiento del sistema financiero para que éste pueda ofrecer a los ciudadanos productos de fácil acceso y seguros.

La Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) ejerce control sobre Pei y su Agente

de Manejo. La SFC también autoriza las emisiones de valores y vela porque la convocatoria de la Asamblea de Inversionistas cumpla con los requisitos de publicación y transparencia.

Durante 2020, la SFC aprobó dos modificaciones¹ al Prospecto del Programa de Emisión y Colocación de Bonos Ordinarios del PEI correspondientes a las Adendas No. 3 y 4, con el propósito principal de incluir la posibilidad de emitir **bonos verdes** y **papeles comerciales**, así como la posibilidad de emitir bonos denominados en UVR.■

¹ Las modificaciones fueron aprobadas mediante las Resoluciones No. 0843 del 23 de septiembre de 2020 y No. 1086 del 4 de diciembre de 2020 de la SFC.



AUDITORIA & REVISORÍA FISCAL

Fiduciaria Corficolombiana S.A. en calidad de Agente de Manejo de Pei, lleva a cabo el proceso de contabilidad y elaboración de estados financieros del patrimonio autónomo. Esta labor es auditada por Ernst & Young Audit S.A.S.

Respecto de la administradora, Pei Asset Management cuenta con un área de autoría interna que se encarga de identificar los riesgos de los procesos clave de la compañía, de evaluar los mecanismos de control y administración de riesgos dentro de dichos procesos, brindar recomendaciones y hacer seguimiento y monitoreo a su implementación. En el marco del plan anual de auditorías, se visitaron ocho activos del portafolio del vehículo con el fin de evaluar mecanismos de control de riesgos y promover mejores prácticas sobre detección y administración de riesgos con los operadores.■



ÉTICA Y CUMPLIMIENTO

La conducta de todas las personas vinculadas a Pei y la ética con la que se conducen los negocios deben ser ejemplares. Todos los empleados de Pei Asset Management y los miembros del Comité Asesor deben actuar con los más altos estándares de integridad personal y profesional. Todos los conflictos de interés, en las relaciones personales y profesionales deben ser manejados con honestidad, ética y de acuerdo con los lineamientos previstos en el Código de Buen Gobierno de Pei.

En esta línea, durante 2020, ei Asset Management continuó trabajando en la implementación de su Programa de Ética Empresarial con el que busca alcanzar los más altos estándares de compliance y ética en el desarrollo de su objeto social. El Programa de Ética Empresarial demanda de los trabajadores de Pei Asset Management una conducta íntegra, ética y transparente en el desarrollo de sus actividades. Igualmente, el programa dispone los mecanismos para la resolución de posibles conflictos de interés y se adoptan medidas para la prevención de LA/FT y corrupción.

Como parte del Programa de Ética Empresarial y en cumplimiento de la normatividad

aplicable, Pei Asset Management cuenta con un oficial de cumplimiento encargado de supervisar el efectivo, eficiente y oportuno cumplimiento de los procedimientos contenidos en el Manual de Prevención y Control del Riesgo LA/FT y en la Política Anticorrupción; así como asegurar la gestión del control de riegos y de hacer seguimiento y proponer la mejora continua del Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo LA/FT.

Por último, es importante resaltar que, dentro de sus obligaciones como entidad vigilada, el Agente de Manejo de Pei cumple con la regulación en materia de SARLAFT establecida por la Superintendencia Financiera de Colombia, debiendo realizar, entre otras actividades, estudios de antecedentes y consulta en listas restrictivas de todas las personas con que el vehículo se relaciona contractualmente. ■

PROGRAMA
DE ÉTICA EMPRESARIAL
••• Nuestro ADN: hacer las cosas bien •••



Corporativo Medellín One Plaza Torre Norte 45-5

EQUIPO EXPERTO

Pei Asset Management S.A.S, es el Administrador Inmobiliario de Pei y durante 2019, continuó con la gestión de la administración del portafolio inmobiliario del vehículo y sus demás funciones derivadas del contrato de administración inmobiliaria a través de un equipo que siguió fortaleciéndose durante el año. El administrador finalizó el año con un equipo de 105 personas y con ocho gerencias que au-

mentaron con relación al año anterior debido a la creación de la gerencia de Estrategia y Nuevos Negocios que es la encargada de liderar e implementar los procesos de estrategia de Pei Asset Management, así como de estructurar nuevos negocios y proyectos de la compañía y de la gerencia de Talento Humano.

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

JAIRO ALBERTO CORRALES CASTRO

Cargo: **Presidente**

Años de experiencia: +20

Años en Pei Asset Management: 11



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.

ANDRÉS FELIPE RUIZ VESGA

Cargo: **Vicepresidente Financiero y Administrativo**

Años de experiencia: +16

Años en Pei Asset Management: 3



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

JIMENA MAYA MUÑOZ

Cargo: **Gerente de Relación con Inversionistas**

Años de experiencia: +19

Años en Pei Asset Management: 10



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

ALEJANDRO ALZATE

Cargo: **Gerente Comercial**

Años de experiencia: +12

Años en Pei Asset Management: 2



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

ANA MARÍA BERNAL RUEDA

Cargo: **Gerente Legal y de Asuntos Corporativos**

Años de experiencia: +14

Años en Pei Asset Management: 3



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.

LUISA GONZÁLEZ BUENDÍA

Cargo: **Gerente de Inversiones**

Años de experiencia: +10

Años en Pei Asset Management: 5



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

MARIA ALEJANDRA CARDOZO

Cargo: **Gerente de Estrategia y Nuevos Negocios**

Años de experiencia: +10

Años en Pei Asset Management: 5



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

IVAN DARIO PARRA

Cargo: **Gerente de Gestión de Activos**

Años de experiencia: +10

Años en Pei Asset Management: 3



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

GINNA CASTRO

Cargo: **Gerente de Talento Humano**

Años de experiencia: +12

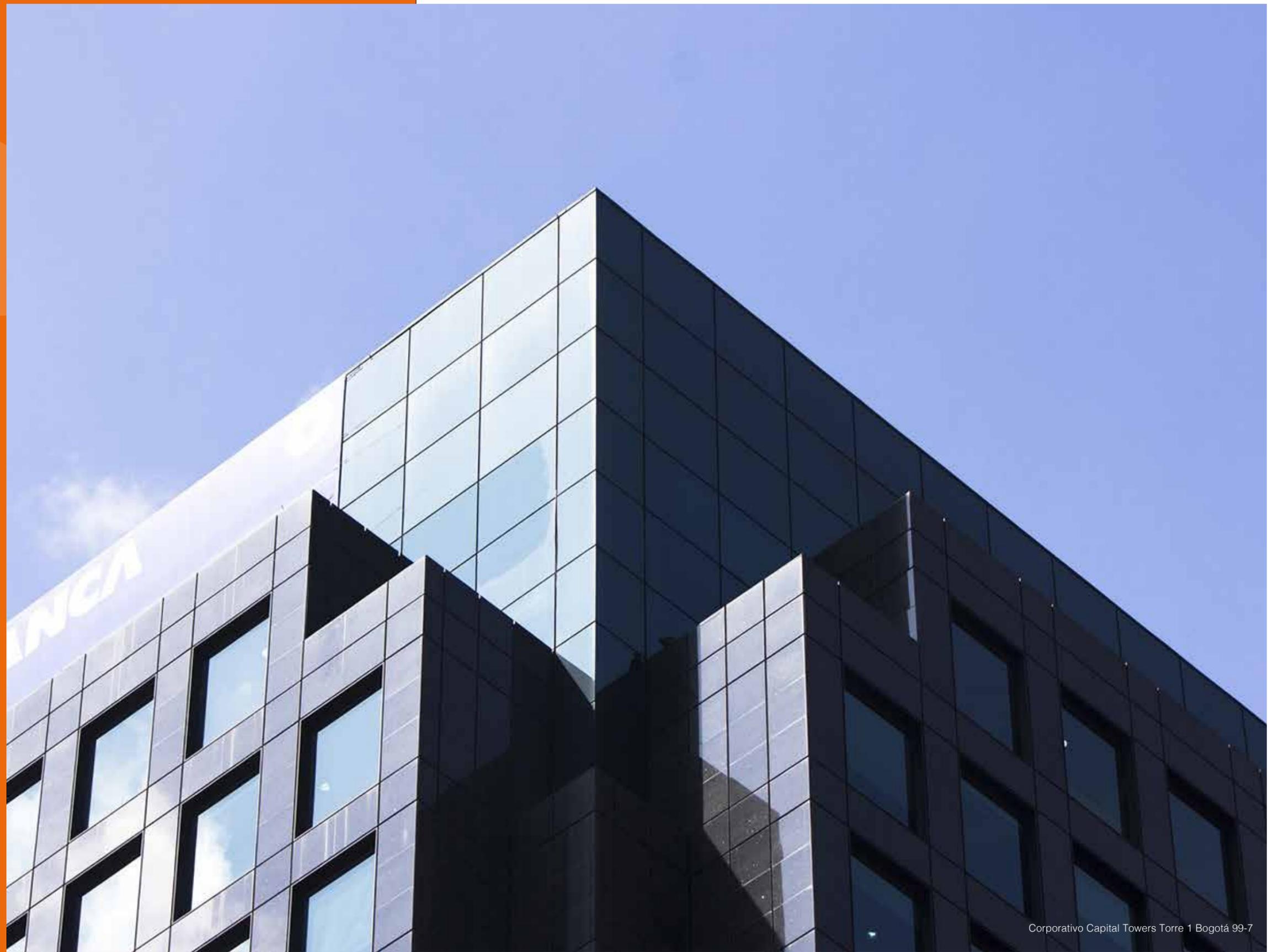
Años en Pei Asset Management: 3



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.

5.

Sostenibilidad



Corporativo Capital Towers Torre 1 Bogotá 99-7

Pei Asset Management como administrador inmobiliario de Pei, busca generar valor para los inversionistas del vehículo, los activos en los que invierte y la sociedad en general. Por lo anterior, el Administrador incorpora asuntos relevantes de gobernanza, ambiente y sociedad (ASG) en la gestión de las inversiones de Pei.

En el año 2020, Pei Asset Management se adhirió a PRI –Principles for Responsible Investments, líder mundial en materia de buenas prácticas para la inversión responsable. Como parte de esta adhesión, la compañía se encuentra elaborando una política de inversión y gestión de activos responsable que garantice la incorporación de factores ASG en las decisiones de inversión, gestión y operación de los activos del vehículo, basándose en los siguientes principios:

- Incorporar asuntos ASG en el análisis y toma de decisiones de inversión.
- Ser propietarios activos e incorporar asuntos ASG en las prácticas y políticas de propiedad.
- Procurar una divulgación adecuada de los asuntos ASG por parte de las entidades, compañías o grupos con quienes se interactúa para llevar a cabo la inversión.
- Promover la aceptación e implementación de estos principios en el sector de las inversiones.

- Trabajar de manera colaborativa para incrementar la efectividad en la aplicación de estos principios
- Presentar informes sobre las actividades y progreso con respecto a la aplicación de estos principios.



De otra parte, Pei Asset Management continúa trabajando en su compromiso con la agenda de las Naciones Unidas a través de la incorporación en su estrategia de los siguientes seis Objetivos de Desarrollo Sostenible, lo cual conllevará a transmitir al vehículo prácticas amigables con el medio ambiente y la sociedad:



GESTIÓN SOCIAL

Comunidad

Pei Asset Management, en la gestión de los activos de Pei, vela por el bienestar de la comunidad que interactúa con éstos y adopta una postura responsable frente a ésta. Durante 2020, se promovió la participación de la comunidad aledaña a algunos de los activos en actividades de bienestar social como la campaña **“Mercado y Juguetes”** realizada en los centros comerciales Atlantis Palza, Plaza Central y en CityU en asociación con la fundación Save de Childrens en donde se beneficiaron comunidades vulnerables en Arauca y en Bogotá.

En el marco de la emergencia sanitaria originada por la COVID-19, para garantizar la seguridad de los usuarios y visitantes de los activos, Pei Asset Management apoyó a

los administradores y operadores de los activos en la implementación de las medidas de bioseguridad exigidas por las autoridades y adicionalmente se certificaron 19 activos (y otros 10 se encuentran en proceso de certificación) bajo los estándares de bioseguridad de ICONTEC.

Adicionalmente, en atención a la coyuntura generada por la COVID-19, el Administrador adelantó durante 2020, con recursos de la compañía, un proceso de donaciones para apoyar el fortalecimiento de instituciones de salud y brindar asistencia alimentaria a los más afectados en las ciudades y municipios en los que tiene presencia Pei.

En esta misma línea, Pei Asset Management llevó a cabo una campaña con sus trabajadores denominada **“Todos podemos ayudar”** mediante la cual, los invitó a donar y por cada peso donado, la compañía donó

de sus propios recursos, otro peso. Las organizaciones seleccionadas para estas campañas se eligieron conforme a criterios de buen gobierno y seriedad en sus programas relacionados con la atención de temas de salud y alimentación en la coyuntura y, como se mencionó anteriormente, teniendo en cuenta que su ubicación se encontrara en zonas en donde Pei tiene presencia.

IGUALDAD DE GÉNERO

Pei Asset Management está comprometido con la promoción y el respeto del derecho a la igualdad de género. Por ello, está trabajando en lograr una composición balanceada de su fuerza de trabajo y en replicar esta buena práctica en el Comité Asesor.

En 2020 se designó a una mujer como miembro independiente del Comité Asesor, para un total de tres mujeres, alcanzando así una proporción **33.3%** mujeres y **66.6%** hombres.

Respecto al equipo de trabajo de Pei Asset Management, a diciembre de 2020, presentó un balance considerable de género con un porcentaje de **43%** hombres y **57%** mujeres, porcentajes que abarcan una distribución equitativa en los diferentes niveles de cargo de la compañía. Específicamente a nivel directivo la proporción es de **55.5%** mujeres y **44.4%** hombres.

TRABAJO DECENTE Y DESARROLLO ECONÓMICO

Para ejecutar las actividades de gestión, administración y operación de los activos, Pei Asset Management se asegura de que la contratación directa de capital humano se realice en cumplimiento de la normatividad laboral vigente. Para 2020, el Administrador contrató **12 trabajadores nuevos**, alcanzando un total de **96**, lo que representó un crecimiento del **14%**.

El desarrollo del talento humano a través del cual se realiza la administración de las inversiones de Pei es un pilar estratégico del administrador inmobiliario. Por este motivo, Pei Asset Management busca habilitar oportunidades de promoción al interior de la compañía. En 2020, 14 trabajadores fueron promocionados a nuevas posiciones y tres trabajadores fueron trasladados a otras áreas para continuar su proceso de desarrollo.

Adicionalmente, Pei Asset Management incorpora en los contratos de administración y operación, la obligación a cargo de sus contrapartes de cumplir con la normatividad laboral vigente y de entregar comprobantes de pago de obligaciones parafiscales y cumplimiento de normatividad en salud y seguridad en el trabajo. Para 2020, la operación de los activos de Pei requirió de aproximadamente **1,600** trabajadores, contratados bajo estos estándares.

El Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo en la compañía está enfocado en una cultura de prevención para todos sus trabajadores, dentro del sistema contamos con una política y objetivos en seguridad y salud que nos dan lineamiento para establecer los programas entre ellos: vigilancia epidemiológica osteomuscular, promoción y prevención; y vigilancia psicosocial.

GESTIÓN AMBIENTAL

Pei Asset Management está comprometido con desplegar acciones que disminuyan el impacto negativo que los activos bajo administración generan en el planeta. Con **146 activos** bajo manejo, Pei tiene un potencial de impacto considerable para generar acciones de cambio en el planeta y mitigar los efectos adversos del cambio climático. Dentro de las actividades que se realizaron durante el año 2020, cabe resaltar:

- Iniciativas para reducir el consumo de energías no renovables: se avanzó con la instalación de 320 paneles solares en algunos de los activos que equivalen a 1.432 m² y se inició el proyecto de evaluación y contratación para la instalación de paneles solares en 9 activos más.
- Iniciativas tendientes a garantizar la calidad de vertimientos de agua: se realizó seguimiento al correcto funcionamiento y operación de las plantas de tratamiento de aguas

residuales instaladas en los activos Cittium, Quadratto, LG Palmira, Nutresa Florencia, Nutresa Pasto, Nutresa Montería, Plaza Central y Elemento.

- Contratación de proveedor especializado para la medición de la huella de carbono de 4 activos, resultados que se obtendrán en el 2021.
- El portafolio cuenta con **11 activos** que cuentan con certificación LEED, dos en la categoría oro, ocho en la categoría plata y 1 en la categoría platino.
- Se inició la socialización y promoción de buenas prácticas de manejo y disposición de residuos, alcanzando a la fecha al 50% de los operadores especializados de los activos bajo administración.■



6.

Comportamiento y expectativas del mercado inmobiliario en Colombia



Logístico Bodegas Zona Franca del Pacífico (parcial)

CORPORATIVO

En el mercado corporativo de **Bogotá** la oferta de área tuvo un incremento del 4% respecto del año 2019, ubicándose en más de

250 mil m²

producto de liberación de espacios y nuevo inventario. Como consecuencia de lo anterior, la tasa de disponibilidad cierra el año en **8.8%** con un incremento de **0.06%** respecto 2019. Es importante mencionar que, la clase A+ de edificios premium disminuyó su tasa de vacancia en el último trimestre y tuvo una absorción anual de 55,000 m²; adicionalmente, durante el año dado el comportamiento de la demanda en la clase A+, en dicha categoría el precio promedio fue de

COP 70 mil

con un incremento de **11%** respecto a 2019. Por otro lado, el precio promedio de renta se encuentra en COP 60 mil con un comportamiento estable respecto al mismo período en 2019. Se observan oportunidades importantes de colocación de espacios con los sectores de BPO (empresas de subcontratación de funciones), call center y sector público. Durante el 2021, se esperan alrededor de 140 mil m² de nueva oferta y fortalecimiento de la tendencia de búsqueda de espacios de altas especificaciones.

Medellín se caracterizó en el transcurso del año por mostrar un comportamiento positivo de la demanda aún durante la coyuntura sanitaria. Se han presentado ocupaciones importantes, principalmente por empresas tecnológicas y BPO, lo que le ha permitido posicionarse como un foco tecnológico para Latinoamérica. La tasa de vacancia cierra el año en **7%**, lo cual representa una disminución de **2.3%** respecto 2019. Durante el año la ciudad se caracterizó por mantener niveles de demanda importantes y mostrar resistencia frente a la pandemia; prueba de lo anterior es que la absorción durante el año fue de

37,154 m²

superior en 6,642 m² respecto al 2019. Se presentó una absorción positiva en todas las clases, además, ingresaron dos edificios clase A al inventario, con ocupaciones superiores al **90%**. Los edificios corporativos tipo A fueron los más demandados con un incremento de 6,900 m² frente a 2019. El precio promedio cerró en COP 47 mil con un incremento de **3.7%** interanual.

Por su parte **Barranquilla** presentó una disminución de la oferta durante el año, actualmente hay

50,459 m²

disponibles. Asimismo, si bien la tasa de vacancia bajó en un **4%** frente a 2019, sigue presentando niveles muy altos del orden de



Corporativo Centro Empresarial Buró 25 Torre 1 Bogotá 96-25

21.41%, cuando se compara con las demás ciudades. Dicha disminución fue producto del dinamismo presentado en la demanda durante los últimos meses del año, principalmente por empresas de servicios y call center. En la ciudad se destaca el corredor Prado, por el auge económico en sectores de infraestructura y turismo en el que se planean el **60%** de los nuevos proyectos, cuya área total agregaría una nueva oferta de 41,300 m² en total. En la misma línea de tendencia de otras ciudades, se evidencia un mayor dinamismo en los edificios premium (clase A y A+) con las mejores especificaciones. La absorción neta fue de

10,171 m²

durante el año, lo que representa un incremento anual de la demanda en 36%. Para el 2020, el precio promedio cerró cerca de

COP 45 mil,

con un incremento anual de **5.4%**.

En **Cali**, la oferta en el sector corporativo aumentó un **3%** respecto a 2019 debido a nuevo inventario clase A+, encontrándose actualmente en

18,013 m²

Por otro lado, la tasa de disponibilidad alcanza el **10,9%**, cifra que decrece en 20 puntos básicos respecto el año anterior. La absorción neta del año fue de 7,400 m² mostrando un crecimiento generalizado de **22.4** veces la



Corporativo Centro Empresarial Buró 25 Torre 1 Bogotá 96-25

absorción neta de 2019 (-330 m²). Asimismo, en la ciudad los edificios de clase A presentaron la mayor ocupación, con una demanda por más de 7,000 m², cuyos ocupantes fueron empresas de BPO, sectores de tecnología y call center. El corredor norte registró la mayor ocupación en la ciudad con

4,800 m².

Al finalizar el año, **Cali** culmina con una disminución de **29.8%** de los niveles de ocupación frente al primer trimestre de 2020 que presentaba un comportamiento positivo. Adicionalmente, la ciudad cuenta con un área en proyecto de 178,470 m² sobre planos lo cual sumaría como oferta nueva en los próximos años. El precio de renta cerró en

COP 51.5 mil,

decreciendo en un **8.4%**, debido a la mayor oferta de espacios y mayor capacidad de negociación para mantener niveles de ocupación.

En el segmento corporativo, el mercado total cierra el 2020 con una vacancia de **9.3%** (actualización Colliers) producto de una desaceleración en la demanda de espacios. En el vehículo, el portafolio cierra con una vacancia de **12.2%**, debido a entregas de espacios nuevos durante el período, correspondientes principalmente a la adquisición de Atrio. Sin embargo, se han presentado relocalaciones importantes de área en este mismo curso con una renovación de contratos por encima del **90%**.

LOGÍSTICO



Bodega Grupo Nutresa, Pasto, Nariño

Durante el año 2020 el sector logístico en **Bogotá** vio importantes oportunidades, principalmente en sectores como retail, tecnología, almacenamiento y comercio electrónico. La oferta de bodegas se encuentra en

631,600 m²

con un crecimiento anual de 5.7%. El 2020 finaliza con una absorción neta de más de 18,000 m². destacándose el último trimestre, periodo en que la absorción superó los

44,800 m²,

principalmente de parques industriales clase B en el corredor Funza. Asimismo, las bodegas clase B cierran el año con una ocupación de más de

39,100 m²

gracias a la ocupación de bodegas en parques industriales como: parque industrial San Diego y El Dorado Funza. La tasa de disponibilidad alcanza el **15.8%** con un incremento de 50 puntos básicos frente al mismo período del año anterior. Cabe resaltar que el mercado industrial ha registrado una mejora sustancial en lo corrido del año con una disminución de **3.6%** frente a la vacancia del primer semes-

tre. En cuanto al precio promedio se ubicó en

COP 14.5 mil

a cierre de año y un crecimiento interanual de **0.5%**.

Medellín finalizó el 2020 con una oferta de

89,900 m²,

lo que representa un incremento de **9.2%** frente al año anterior. Aún con mayor oferta, el cuarto trimestre evidenció un excelente dinamismo de recuperación. La tasa de disponibilidad se ubica en **10.3%** aumentando 40 puntos básicos frente a 2019, pero con una disminución cercana a **4%** frente al primer semestre. Lo anterior responde al aumento de la demanda por espacios logísticos y de última milla, tendencia que ha marcado el buen desempeño de este segmento. En los niveles de absorción, Medellín finaliza el año con una absorción neta de 29,600 m² principalmente por ocupaciones de parques industriales de clase A ubicados en el corredor de Copacabana-Girardota. Entre el tercer y cuarto trimestre se presentó una ocupación de 39,150 m² principalmente en bodegas nuevas en el centro logístico Industrial del Norte. En cuanto al precio promedio se ubicó en

COP 16.1 mil

a cierre de año y una disminución interanual de **1.5%**.

En **Barranquilla**, el año finaliza con una disponibilidad de

147,900 m²

incrementando en **15%** el año anterior. Sin embargo, la dinámica de los últimos meses ha mostrado recuperación del segmento frente a la coyuntura. La tasa de disponibilidad se ubica en **11.9%** con un aumento de 140 puntos básicos frente 2019. No obstante lo anterior, la ciudad ha mostrado una estabilización en su vacancia hacia niveles de primer trimestre del año cuando se encontraba en **11.7%**. En cuanto a la absorción, Barranquilla finaliza con una absorción neta negativa de -3,350 m².

Sin embargo, el mercado finalizó el año con ocupación de espacios principalmente en clase Zona Franca y en parques industriales A+. Con absorción de

11,600 m² y **7,400 m²**

respectivamente. Lo anterior obedeció principalmente a ingresos de parques industriales como Marentus Centro Empresarial, y ocupaciones en la Zona Franca de Barranquilla. En cuando al precio promedio se ubicó en

COP 15.5 mil

a cierre de año y una disminución interanual de **4.5%**.

En **Cali**, el 2020 cerró con una oferta de

35,100 m²,

lo cual presenta un incremento de **47%** respecto al año anterior. La absorción neta en esta ciudad es negativa y cierra en -10,700 m² debido a la liberación de espacios en parques industriales clase B y zonas francas. Del total de m² liberados, el segundo semestre presentó una desocupación de 7,200 m².

En su mayoría las liberaciones han sido en el corredor SU Acopí, el cual concentra más del 90% del espacio disponible. Los parques industriales clase A, presentan ocupaciones por

2,100 m²

en lo corrido del año. Se estima que, durante 2021, la categoría presente ocupaciones durante el primer semestre del año, producto de la reactivación del sector agroindustrial y el auge de las bodegas de última milla (centros urbanos de despacho final de mercancías en su recorrido más próximo al consumidor final) impulsado a nivel nacional a raíz del e-commerce y centros de distribución. La tasa de disponibilidad se ubica en **6.9%** con un au-

mento de **2.1%** frente a 2019. Por su parte, el precio promedio se ubicó en

COP 13.9 mil

a cierre de año y un incremento interanual de **34%**, explicado principalmente por el ingreso de bodegas a la oferta con expectativas de precio por encima del mercado, especialmente en zonas francas.

En el sector logístico, el mercado cierra el 2020 con números positivos especialmente por la ocupación de espacios por parte de empresas del sector tecnológico y el auge del comercio electrónico y centros de distribución, con una vacancia de **13.7%** (actualización Colliers). En el vehículo el portafolio cierra con una vacancia de **4.2%** significativamente inferior al mercado, producto de ocupaciones importantes en inmuebles de dicha categoría. ■



Bodega Grupo Nutresa, Pasto, Nariño

COMERCIALES



En el 2020, la oferta de centros comerciales subió en un **17%** respecto 2019, con un total de

151,200 m².

Bogotá finaliza con una absorción neta acumulada de 56,800 m². Esta ocupación principalmente se da en los últimos meses del año, explicado en su mayoría en los centros comerciales de reciente apertura como: El Edén (apertura en 2019), Paseo Villa del río (apertura en 2020) y ocupaciones del sector salud en Centro Mayor, así como 6 centros comerciales más de la categoría regional. Analizando el comportamiento por clases, se observa una liberación generalizada de espacios, especialmente en los centros comerciales comunitarios y especializados con entrega de espacios por más de

9,000 m².

Asimismo, los centros comerciales comunitarios presentaron los mayores niveles de desocupación por cerca de 15,000 m².

El precio promedio ponderado de renta en la ciudad cerró en

COP 108 mil,

el cual se constituye en el resultado más estable en cuanto a precios a nivel nacional. La tasa de disponibilidad (medida en área) presentó un incremento de 88 puntos básicos frente a 2019. Bogotá destacó por un incremento más acelerado en la oferta de espacios, a diferencia de Barranquilla y Cali.

Vale la pena mencionar que, en cuanto a la estructura de propiedad, la tasa de vacancia en los centros comerciales de único propietario, como es el caso de los activos comerciales del PEI, es menor que en aquellas estructuras de múltiples propietarios. De acuerdo con el informe de la Asociación Colombiana de Centros Comerciales -Acecolombia, en aquellos centros comerciales de único propietario la vacancia alcanzó niveles del 16%, mientras que en los demás llegó a niveles del 20%.

En **Medellín**, la oferta de espacios ascendió a

44,300 m²

con un incremento anual de **32%**. La absorción neta fue negativa y finaliza en -10,800 m², cifra que representa una disminución de 78,300 m² respecto a 2019, explicada en parte, por la apertura del centro comercial Arkadia que entró al mercado a finales de 2019, con un área arrendable de 50.000 m² con disponibilidad inferior al **5%**. Adicional, se evidencia una liberación generalizada de espacios, principalmente en las clases comunitario y vecindario sumando una absorción negativa cercana a los 7,000 m².

La tasa de disponibilidad registró un nivel de **4.7%** con un aumento de 115 puntos básicos frente al año anterior. El precio promedio mostró un decrecimiento de **21.6%** posicionándose en

COP 89.7 mil.

La ciudad presentó un comportamiento similar a Bogotá en el aumento acelerado de oferta de espacios. Como comportamiento general, presentó un incremento de vacancia en todas las clases.

En **Barranquilla**, la oferta de espacios comerciales alcanzó los

23,200 m²,

con un incremento de **13.1%** anual. Se presenta una absorción neta negativa de -2,690 m² con una disminución de 55,500 m² respecto 2019. Esta disminución se debe en parte al inicio de operación a finales de 2019 de mall plaza Buenavista. En los centros comerciales regional se registra una absorción positiva de cerca de 600 m².

La tasa de disponibilidad registró un nivel de **6.1%** con un aumento de 70 puntos básicos frente al año anterior. En general, la dinámica de ocupación de los primeros meses del año ayudó a que el resultado acumulado aún con los efectos de cierres por covid, mostrara resultados saludables en un mercado con ritmo menos acelerado de crecimiento respecto a las otras ciudades. En cuando al precio promedio se ubicó en

COP **66.7** mil

a cierre de año y un crecimiento interanual de **3.7%**.

Cali finaliza el 2020 con una oferta de

47,950 m²

con un incremento anual de **5.2%**. Mantuvo un comportamiento similar a Barranquilla con niveles estables de ocupación durante el año aún con absorción de -2,370 m², y una reducción del **50%** respecto al año anterior. Al inicio de año se presentó la mejor dinámica de ocupación de los últimos tres años. Lo anterior, contribuyó a que el resultado acumulado luego de la coyuntura tuviera menor impacto. En el comportamiento por clases, se observa una liberación generalizada de espacios, principalmente en centros comerciales super regional (con dos o más anclas) y comunitario (con un ancla y mezcla de arrendatarios diversa) con desocupación de más de

2,000 m².

La tasa de disponibilidad de la ciudad registró un nivel de **13.5%** con un aumento de 67 puntos básicos frente al año anterior. En cuando al precio promedio se ubicó en

COP **70.5** mil

a cierre de año y un crecimiento interanual de **3.2%**.

En el segmento comercial, el mercado cierra el 2020 con una vacancia de 18.3% (medida en número de locales, Acecolombia) y **9,3%** (en área arrendable vacante, Acecolombia). En el vehículo el portafolio cierra con una vacancia de 9.8%, con una dinámica de recuperación positiva en el último trimestre y una disminución de **1.2%** frente al trimestre anterior. ■

www.peiam.com
www.pei.com.co



