Transcripción Informe Q3 TIN

Teleconferencia de resultados - Tercer trimestre 2026

DOCUMENTO	Transcripción a partir de la nota original de la teleconferencia

Andrés Lozano - Presidente de Titularizadora Colombiana

Muy buenos días. Mi nombre es Andrés Lozano, presidente de la colombiana y es un gusto darle la bienvenida a nuestra teleconferencia de resultados del programa de Titularización Inmobiliaria TIN, correspondiente al tercer trimestre de 2026. Hoy me acompañan Carolina Martínez, Directora de Negocios Inmobiliarios, Ana María Salcedo, directora de Inversiones y Desarrollo de Mercado y Mónica Padilla, Directora de Planeación Juntos.

Compartiremos los principales avances del vehículo y atenderemos sus preguntas al finalizar la sesión. El tercer trimestre se desarrolló en un entorno de tasas de interés elevadas e inflación persistente, mientras el mercado continúa atento a las definiciones fiscales y económicas que marcarán los próximos meses. Aunque este escenario implica mayores costos de financiación en el corto plazo, las expectativas de una desaceleración gradual de la inflación hacia 2027 podrían favorecer una normalización de las tasas y una mejor dinámica para los activos inmobiliarios.

En este contexto, TIN continúa consolidándose como una alternativa de inversión diferenciada al ofrecer exposición a activos inmobiliarios generadores en renta respaldados por contratos indexados a la inflación y una estrategia enfocada en la preservación y generación sostenible de valor. Nuestra propuesta combina ingresos recurrentes, protección frente a la inflación y acceso a un portafolio diversificado de alta calidad gestionado profesionalmente.

Nuestra estrategia de desarrollo de mercado que comenzó con la migración de TIN a la rueda de renta variable en 2025, sigue dando resultados. El programa de Formador de liquidez operado por Credicorp Capital continúa fortaleciendo la negociación del título, la profundidad del mercado y la liquidez. Además, el pasado 28 de octubre finalizó exitosamente el programa de readmisión de títulos operado por la REINVIERTA entre abril y octubre de 2026.

El programa READ 410.636 títulos por cerca de 5.550.000.000 de pesos, a un precio promedio ponderado de 13.516 $ por título, con el objetivo de fortalecer el dividendo por título para nuestros inversionistas. La demanda recurrente generada durante la operación también contribuyó a un mercado secundario más activo y a una mejor formación de precios, junto con otros factores favorables que impulsaron el mercado.

Esto se refleja en una valorización del título de 21% desde el inicio del programa.

Estos resultados reafirma la solidez de la universalidad y nuestro compromiso con la construcción de un mercado más profundo, eficiente y atractivo para todos nuestros inversionistas. La agenda de hoy incluye la presentación del informe de gestión con corte septiembre de 2026, los principales resultados financieros del vehículo y una lectura del mercado inmobiliario nacional. Permítanme destacar algunos factores diferenciadores que explican el sólido desempeño de TIN durante este tercer trimestre.

Rentabilidad. Destacar. TIN registró una rentabilidad patrimonial de los últimos 12 meses del 13,32% efectiva anual equivalente A y B c más 6,61% en un entorno inflacionario donde la inflación a repuntado hasta el 6,29% y las tasas de referencia del 12,25%. El vehículo mantuvo una prima real de 661 puntos básicos sobre la inflación, consolidándose por 7.º año consecutivo entre los vehículos inmobiliarios más rentables del mercado colombiano.

Gestión operativa eficiente. Mantuvimos indicadores de alta calidad con una vacancia económica del 3,14%, vacancia física del 3,66% y cartera vencida prácticamente del 0% sobre una facturación cercana a 55.200.000.000 de pesos. Estos niveles se mantienen cómodamente por debajo de nuestros límites de gestión del 5%, reflejando la solidez operativa del portafolio. Esto se traduce en un margen del 89% y un margen evita del 72%, confirmando nuestra capacidad de transformar ingresos operativos en flujo de caja para los inversionistas.

Por su parte, el CAP se ubicó en 7,3% a nivel patrimonial y 12% a nivel de mercado. En línea con los objetivos de rentabilidad del vehículo, la estructura de comisiones alineada con los inversionistas desde enero de 2025 implementamos un esquema de remuneración basado en el no hay y el flujo de caja distribuible con un tope del 1,15% sobre los abuelos.

Este modelo vincula directamente la compensación del administrador con la rentabilidad de los inversionistas y la eficiencia operativa del vehículo.

Por otro lado, Gobierno corporativo robusto y administración especializada. Contamos con procesos rigurosos de adquisición y gestión de activos respaldados por una estructura de gobierno corporativo transparente y orientada a la generación de valor de largo plazo. Bajo el liderazgo de la colombiana coordinamos agentes especializados e independientes en cada etapa del proceso. Así mismo mantenemos el sello Hiere de la Bolsa de Valores de Colombia que respalda nuestros estándares de transparencia y relacionamiento con el mercado.

Evolución positiva del Divergente El dividendo del patrimonial promedio en los últimos 12 meses alcanzó 5,08% y 7,91% a mercado. Esta diferencia refleja el descuento cercano al 38% con el que actualmente negocia el título en el mercado secundario, generando un punto de entrada atractivo para nuevos inversionistas. Gestión activa de deuda al cierre del trimestre. El costo de la deuda se ubicó en 12,56% anual, frente a un promedio de los últimos 12 meses del 11,39% efectiva anual.

En este contexto, la decisión de mantener el endeudamiento a tasa fija permitió mitigar la volatilidad del mercado y proteger el costo financiero del vehículo. Continuaremos monitoreando las condiciones de mercado para evaluar oportunidades de optimización cuando se materialice un ciclo de reducción de tasas en conjunto. Estos factores reflejan la fortaleza estructural, la disciplina financiera y el compromiso sostenido de TI con la generación de valor para nuestros inversionistas.

Los invitamos a enviar sus preguntas a través del Webcast para la sesión de preguntas y respuestas, donde estaremos atentos a resolver sus inquietudes. A continuación le cedo la palabra a Carolina Martínez, quien presentará el resumen de los indicadores de gestión con corte a septiembre de 2026. Muchas gracias por su atención y por acompañarnos en esta sesión. Muchas gracias Andrés.

Carolina Martínez - Directora de Negocios Inmobiliarios

Muy buenos días a todos. Muchas gracias por acompañarnos en este informe trimestral con corte al tercer trimestre del 2026. A continuación les voy a presentar el resumen de gestión en cuanto a los indicadores de desempeño para el tercer trimestre del 2026, les vamos a presentar los factores diferenciadores del fondo. Tenemos nuestro David, que en los últimos 12 meses se encuentran el 5.08 y el calculado sobre Patrimonio sobre el valor patrimonial del título.

Con corte a septiembre se encuentra el 4.85. El dividendo calculado sobre el mercado sobre el valor del título en el mercado secundario es del 7.91. Fíjense que ya cada vez se acerca más este par de indicadores entre el cálculo sobre el valor patrimonial del título y el cálculo sobre el valor de mercado del título. La idea es que el descuento se vaya disminuyendo y cada vez se acerquen más estos dos indicadores.

Sin embargo, vale la pena destacar que este ha sido el indicador de que más se ha destacado en el hacer. En cuanto a la rentabilidad. Tenemos una rentabilidad desde el inicio del fondo en 2018 del 13.01 efectivo anual y la rentabilidad de los últimos 12 meses es del 13.32%. Efectivo anual compuesta por IPC más 6.61. En

cuanto a la ocupación económica y física, nos encontramos con una copa sin económica del 96.86% y una ocupación física del 96.34%.

Recordemos que la diferencia entre la ocupación económica y física radica en que algunos contratos cuando se terminan deben pagar una multa por la devolución del inmueble. Entonces el inmueble EH termina siendo vacante físicamente tiene una ocupación menor, pero la ocupación económica continúa dándose dada la multa que se va apropiando mes a mes para devolvérsela vía rendimientos a nuestros inversionistas y en el caso contrario sucede cuando tenemos un activo que está vacante y lo volvemos a arrendar.

Entonces esta ocupación física desaparece o pues se se se llena pero se le da un periodo de vacancia al arrendatario de un par de meses para que pueda hacer las adecuaciones, entonces en esos meses no estamos recibiendo flujo. Por esa razón hay dos tipos de ocupación. En cuanto a la cartera vencida, el el fondo continúa teniendo una cartera absolutamente sana desde el 0.22% correspondiente a 122 millones.

Estos son retrasos, eh, digamos que muy operativos, de un par de días de alguno de nuestros arrendatarios, pero con ingresos superiores a 4 mil millones al mes, realmente representa un mínimo del 0.22%. Entre otros factores diferenciadores tenemos el mercado secundario. Nosotros hemos podido destacarnos en el comportamiento en mercado secundario. Tenemos negociados con corte a septiembre 4.305.000.000 de pesos y el precio de negociación con cierre de septiembre fue del 61.4% del valor patrimonial.

En cuanto a los activos administrados y el área administrada por el fondo, hoy tenemos más de 600 mil millones de pesos correspondientes a 84.140 metros cuadrados en 123 activos inmobiliarios. La estructura de deuda también es una estructura muy sana. Nosotros tenemos un límite de endeudamiento del 35%. Solamente estamos ocupando el 23.91% y el costo ponderado de la deuda es un costo del 12.56.

Fíjense que está muy relacionado con el costo de deuda que hoy marcaban Rep. Hemos podido manejarle una cartera muy sana a los inversionistas para proteger precisamente el dividendo y con esto hemos hecho una gestión de deuda muy oportuna. El capital de deuda hoy es de 141.725.000.000. La idea es que con la emisión podamos cancelar el 100% de este capital de deudas.

Bueno, en cuanto a la distribución del portafolio inmobiliario, este no ha tenido mayores cambios desde el último trimestre. No hemos tenido desinversiones, tampoco hemos tenido adquisiciones. La política de adquisiciones se marcó desde el 2021. Tomamos la decisión de no comprar inmuebles vía deuda. Hasta que no encontráramos un momento oportuno en el mercado hemos tenido que navegar una temporada de alza de tasas y por esa razón hemos decidido no endeudar el el vehículo, de tal manera que las adquisiciones han sido frenadas desde hace casi cinco años y por eso el la composición del portafolio no varía mucho en los últimos informes.

Sí tenemos desinversiones, claramente se refleja aquí, pero digamos que la composición, el impacto en la composición de distribución por tipo de inmueble, arrendatario, sector económico y ubicación geográfica no ha variado mucho. Seguimos estabilizados en cuanto a tipo de inmueble. Tenemos la concentración más alta, está en locales comerciales con el 54.4% dentro del límite establecido en el prospecto del 60% por tipo de activo.

EH. La distribución de sector económico también está dentro del límite del 50% por valor de los activos según código. La. La mayor concentración se encuentra en intermediación financiera con el 47.9% y en la distribución geográfica también estamos dentro de los límites. Recordemos que para Bogotá nosotros no tenemos límite. Es la ciudad, digamos, objetivo de nosotros. En las adquisiciones seguidos por Costa Atlántica y el resto del país.

En cuanto a la distribución por arrendatario, el límite que marca el prospecto es del 30% de los ingresos y Davivienda se encuentra superando este límite. Sin embargo, es muy importante resaltar la participación de Davivienda todos estos años en nuestro portafolio, que ha sido una oportunidad precisamente para poderle entregar a nuestros inversionistas un flujo sano, certero, con un arrendatario de unas características

impecables, comprometido con el portafolio y por eso no ha sido una amenaza, sino una fortaleza para nosotros contar con este arrendatario.

En la medida en que hagamos la emisión, cancelemos la deuda y podamos tener recursos frescos para poder hacer nuevas adquisiciones dentro de los límites que establecemos de costo de deuda. Ahí ya podríamos pensar en nuevas compras que en las que entren nuevos arrendatarios y puedan diluir esta concentración que tiene hoy Davivienda. Pero es importante resaltar les a ustedes que hoy esto es una fortaleza para el fondo.

Bueno, en cuanto al portafolio de arrendamientos, nosotros tenemos un perfil de vencimiento de los contratos de arrendamiento con un horizonte marcado hasta el 2039. Fíjense que todos los años marcamos el porcentaje de arrendamientos que se van a vencer y nosotros desde el año anterior a cada vencimiento empezamos la gestión de o de renovación. Este año se nos vencen algunos contratos con Davivienda y ya logramos la renovación por diez años más con un obligatorio cumplimiento de cinco años.

Entonces, esto es una muy buena noticia para nuestros inversionistas. Estos seis contratos que no se nos iban a terminar con Davivienda los vamos a renovar y el resto del portafolio que hoy tenemos con miras a vencimiento en 2027 también ya lo estamos gestionando tanto con los arrendatarios actuales como con nuevas nuevos arrendatarios que pueden representar una oportunidad también para el portafolio.

En el seguimiento de avalúos para el tercer trimestre encontramos que tenemos un incremento con respecto al tercer trimestre del 2025 del 4.66%. Los avalúos que realizamos en el 2025, con corte al tercer trimestre cerraron con 636.509.000.000 de pesos. Hoy cerramos con 666.182 $ en el horizonte que marcamos nosotros para la programación de estas eh avalúos para la renovación y actualización de los avalúos.

Tenemos 93 avalúos programados para el 2026. Con este corte hemos hecho un avance del 83% para un total de 77 avalúos ya ejecutados con nuestros cuatro habladores independientes que a los cuales les hacemos una rotación bianual para tener un ejercicio mucho más transparente. Para el próximo año ya entra 1/5 jugador acompañarnos en este ejercicio de renovación de avalúos que es PIP y ya tendríamos un un grupo de valores mucho más activo y mucho más interdisciplinario para poderle dar más transparencia.

Este ejercicio, y continuando un poco con la gestión de deuda, aquí queremos hacer un zoom para mostrarles cómo hicimos la gestión de un año a otro con corte a 30 de septiembre del 2025. Nosotros teníamos una deuda financiera de 138 mil millones de pesos, completamente concentrada en tasa variable, que era el momento oportuno para estar en tasa variable y encontrar mejores oportunidades de baja de tasa.

Hoy con corte a 30 de septiembre del 2026 tenemos 141 mil millones de deuda, pero si se fijan estamos invertidos. Ya estamos 100% en tasa fija porque lo tenemos así para proteger el dividendo. Así congelamos tasas. En este periodo de alza de tasas, congelamos mejores tasas desde el comienzo en periodos de de tres o seis meses para poder precisamente proteger el flujo de caja de nuestros inversionistas vía costo de deuda.

Entonces, la diferencia en el monto de la deuda está en 3.266.000.000, que corresponde a unos créditos que tomamos todos los años para el pago de los prediales. Y estos créditos se pagan mes a mes. En cuanto al costo de deuda con el corte del tercer trimestre, el año pasado estábamos en este mismo corte con un costo de deuda del diez cero tres.

Teníamos una oportunidad de baja tasas y hoy con el alza de tasas estamos ya en el 12.56. Quiero resaltar que hemos estado muy activos en poder proteger el dividendo del inversionista y hemos estado reemplazando créditos con oportunidades que tenemos nosotros en el mercado. Por ser la titular colombiana tenemos acceso a muy buenas tasas y aunque estamos en un periodo muy difícil, fíjense que hemos podido tener unas tasas muy a par de rep.

La diferencia con un año de un año al otro está en 253 puntos básicos. En cuanto al límite de endeudamiento, el límite que tenemos en el prospecto es del 35%. El año pasado estábamos con el 24.78% y hoy estamos en el 23.91%. Tenemos ahí una diferencia de 87 puntos básicos hacia abajo con respecto al año anterior. Y

bueno, ahora si pasamos al capítulo financiero que lo va a presentar Ana María Salcedo, nuestra directora de Inversiones y Desarrollos de Mercado.

Ana María Salcedo - Directora de Inversiones y Desarrollo de Mercado

Muchas gracias Carolina y buenos días a todos. Les recordamos que pueden hacer sus preguntas a través de la plataforma para verlas al final en la sesión de preguntas y respuestas. Hablemos ahora del segundo capítulo, que son los resultados del vehículo con corte 30 de septiembre del 2026 y comparándolos contra el 2025. En la siguiente diapositiva vemos la estructura de márgenes de ingresos operacionales y también de costos financieros y distribución de rendimientos.

Aquí tal vez lo primero que hay que destacar es que el vehículo sigue con unos indicadores supremamente buenos en términos de ocupación económica con el 96 86, que ya vimos un índice de cartera muy bajo 0,22, que todo esto pues ayuda a tener unos ingresos operacionales que se comportan muy bien en el ingreso operacional, pues vemos un incremento del 3,6% en el valor de un año al otro.

Esto básicamente se da por la indexación de esos contratos de arrendamiento al IPC. Y aquí tenemos que tener en cuenta que en el año 2025 pues teníamos una utilidad por la venta de un inmueble de Santa Bárbara. Si quitamos y aislamos esta operación, que no es una operación tradicional del vehículo, pues vemos como esos ingresos por arrendamiento se incrementarían de un periodo a otro en el 5,19, muy alineado con la inflación del periodo que fue 5,10.

Esto nos deja ver que definitivamente este es un vehículo defensivo contra inflación, que sus ingresos están indexados al IPC y como tal, pues protege a los inversionistas en en periodos inflacionarios. También vemos un ingreso relevante por valorización que se incrementa en un 16%. Teniendo en cuenta unos buenos resultados de avalúos. Vemos que esos mejores avalúos se están dando básicamente por una mejora en los ingresos de comparables y también por una disminución de las tasas de capitalización y de descuento.

Entonces, las valoraciones de esos avalúos son favorables para el vehículo en términos generales, pues el ingreso total entre el tres de del 2025 y el tres del 2026, pues se incrementa un 7,7372 perdón, lo cual es favorable. En el segundo renglón vemos el margen y no hay que. También nos deja ver como se vio un incremento de este margen, pasando del 87 al 89% en el periodo.

Esto equivale a un incremento en el valor de 6,25, llegando a 31.976.000.000 de pesos. ¿Y tal vez lo más relevantes que pues no solo se está incrementando el mar, sino que sigue estando, eh, digamos en niveles muy saludables para el vehículo, muy similares a los históricos, eh? ¿Y de alguna forma lo que refleja es una eficiencia importante en esos gastos operativos eh?

En donde pues de alguna forma se logró obtener unas eficiencias a lo largo del periodo que nos permitió pues mejorar el margen de forma importante, a pesar de haber tenido un impacto fuerte por el incremento de las cuotas de administración que subieron un 20%, muy influenciado obviamente por el incremento del salario mínimo del gobierno a finales del año del orden del 23%.

Entonces aquí hubo compensaciones por el lado de los mantenimientos que pues provocaron este este resultado favorable en el margen en el caso de la vida, pues el margen también está pues muy influenciado por lo que sucedió con el heno. Hoy vemos un incremento absoluto de un periodo al otro del 6,10 para un margen del 72%, que es mejor aun del que teníamos en el tercer trimestre del año pasado, que era del 70%.

También estabilizándose en los niveles promedio históricos del vehículo. Y básicamente, pues también se ve una eficiencia en el manejo del resto de gastos de operación del vehículo que nos permite esta mejora en los márgenes. En la parte de abajo ya vemos el impacto de los indicadores financieros. Entonces aquí resaltar pues que pasamos de un costo promedio de deuda del nueve 89 al 11 82.

Claramente se reflejan en estos vehículos el incremento de tasas de interés a raíz del incremento de la tasa repo del del Banco de la República. El esfuerzo pues de controlar la inflación y esto pues también afecta el

vehículo y tenemos un costo promedio de deuda superior al de al que teníamos un año atrás. Pero fíjense que en todo caso es un incremento que, que, que al que le.

En donde le trasladamos al vehículo ese costo de fondeo tan favorable que tenemos desde ahora como gestor y administrador maestro y vemos un aumento de 193 básicos que es menor a lo que se incrementaron las tasas en este periodo, solo para tener una referencia, pues la tasa repo sube cerca de 300 puntos básicos y aquí vemos un incremento de 193 en el vehículo que demuestra nuevamente esa ventaja competitiva que tenemos de costos de fondeo bajos y de una gestión muy eficiente y muy efectiva del endeudamiento, buscando siempre las mejores tasas.

¿Eh, Pues para de de deuda, eh? Ese margen del costo financiero sobre los ingresos operacionales aumentó del 28 al 30%, obviamente por el incremento de las tasas, pero sigue siendo muy competitivos y nos ayuda pues nuevamente, como a esos resultados finales del vehículo, la tasa con corte al 30 de septiembre es el 12 56 EH de los créditos en ese periodo y pues definitivamente demuestra que seguimos teniendo una gestión muy activa en la deuda.

Por último tenemos la distribución de rendimientos, vemos una disminución del 3,8 de un periodo al otro, Un total de rendimientos distribuidos de 16.575 en el periodo. Ese margen del dividendo también se disminuye producto del impacto de las tasas de interés altas pasamos de tener un 49 o 46% de margen de los ingresos operacionales. Obviamente tiene un impacto también en el devenir y en lo distribuido a los inversionistas.

Pero fíjense que en todo caso pasamos a tener un dividendo del 4,92 que es menor al del periodo anterior del 5,44, pero es superior al que teníamos presupuestado al inicio del año, que era del 4,60. ¿Entonces, en todo caso, por la gestión y por las eficiencias se logró tener un mayor al que se tenía presupuestado para el 2026 a esta fecha EH?

Teniendo en cuenta todos estos factores de de incremento de tasas de interés. Siguiente. Aquí vemos un poco más de rentabilidad. ¿Cómo se ha comportado? Pues vemos tres indicadores de rentabilidad desde el inicio, que es la línea azul oscura que se mantiene muy estado en el del 13% y vemos una rentabilidad en año corrido y últimos 12 meses roja y gris respectivamente, que obviamente van convergiendo y al final del año terminan siendo el mismo indicador en niveles del 13, 75 y 13,32, que es una rentabilidad digamos bastante positiva para los inversionistas y sobre todo una rentabilidad real en el 6,61, que en donde también, pues permite tener unos puntos por encima de la inflación, por encima

¿de nuestra promesa de valor que si pese más seis Y en una composición en donde el 68% es por valorización y un 32% es por flujo, entonces aquí nuevamente tratamos de cuidar mucho esa rentabilidad por dividendo, por flujo, que es lo que le llega al inversionista eh? Y lo vemos como se ha mantenido estable a lo largo del del periodo.

En la siguiente vemos justamente esa la comparación contra los otros vehículos similares. Aquí recordar que por 7.º año consecutivo tiene esta primero en esta lista con el 13,32 de por 100 de rentabilidad efectivo anual y pese más seis 61 por encima de los demás, a pesar de tener un perfil de riesgo diferente. Y aquí les recordamos, tomamos los datos tal cual los publican los vehículos que publican para no hacer cálculos de los demás, pero seguimos teniendo una rentabilidad real y total destacada frente en el hacer clase.

¿Y aquí justamente vemos la importancia que le damos al Ven ustedes la estabilidad en vivienda a lo largo de este periodo del último año? El valor por título que se ha repartido y es a lo que se cuida mucho en la gestión del vehículo, que esta caja por distribuir pues sea muy estable y no se impacta y tenga una volatilidad muy alta.

Esta distribución de rendimientos niveles de con corte a septiembre del 4 85 la mayor parte del periodo por encima del 5%. Eh Y ven también abajo la valorización del título en donde de de un periodo al otro del 30 de del 1 de octubre del 2025 al 30 de septiembre del 2026, pues hemos visto un incremento en el título del 7,70.

Siguiente Como la negociación empezó a ser activa a partir del mes de enero, en el que contratamos el formador de liquidez, ven ustedes también una medición del nivel que tiene, no solo en cuenta el patrimonial, que es la línea azul muy estable, que además está por encima de la línea verde, que es el de presupuesto, sino ven también esa ese valor de mercado que obviamente está en función del precio al cual está transando el título.

¿Entonces vimos un incremento de este hasta el mes de abril, eh? Ves en el que el precio fue tal vez el más bajo de transacción y hemos visto una recuperación desde ese momento, una perdón, una disminución del dividendo de desde ese momento, pues producto de la recuperación del precio del título en el mercado con corte a septiembre de de este año, pues tenemos un mercado de siete 91 que en todo caso es bien competitivo cuando lo comparamos con especies de renta variable, que es el el mundo y el mercado en el cual estamos trazando y que ahí se debe comparar como costo de oportunidad siguiente.

Entonces acá un poco la evolución de de los indicadores más importantes del mercado secundario. Lo más relevante este año tal vez ha sido la reactivación del monto transado. El formador de liquidez que empezó a operar en el mes de enero, eh ha sido en buena parte la razón por la cual hemos visto mucha más transaccionalidad. También el incremento de transacciones lo ven ustedes Arriba a la derecha llevamos transados más de 50 mil millones eh, con corte a 30 de septiembre 9696 operaciones.

Muchas de estas eh, con el segmento retail, que son quienes mandan y se han incrementado en el número de inversionistas, en el en el vehículo. ¿El traidor ha sido una caída en el precio frente a la valoración, pero a cambio, digamos, tenemos un vehículo transando con liquidez activo, con una valoración de mercado mucho más acorde con la que con la que el mercado pues va dando, eh?

Y esto ha sido favorable a pesar, pues de la caída del precio tenemos un vehículo con muchas más oportunidades también. También hacer un balance de la red con corte al 30 de septiembre 4.703.000.000 real queridos, con un monto todavía pendiente que terminamos en el mes de octubre y ahorita comentamos un poquito más en detalle y un promedio diario trazado de 195 millones durante el mes de septiembre.

Sigamos.

Aquí. El cambio en la composición de inversionistas y sobre todo en el número de inversionistas. Desde diciembre del 2025 hasta ahora hemos. Hasta el 30 de septiembre hemos tenido un incremento de 6,7 veces. Los inversionistas cerramos a septiembre con 3314 inversionistas. Fíjense que en la composición entre institucionales 66% institucional principalmente, eh compañías aseguradoras, 32% y fondos de pensiones con el 23 y en el retail han se ha ido incrementando al 34%, principalmente de personas naturales, un 19% y las demás personas jurídicas un 15%.

Bueno, y acá dos es tres slides finales para hablar de la requisición. Aquí vemos los resultados de la requisición. Si bien esta teleconferencia es con corte 30 de septiembre, ya también hemos publicado la información relevante correspondiente al cierre de este proceso. Entonces vale la pena mencionarlo. Lo terminamos el 28 de octubre de de de este año se requirió el 2,12% de los títulos tienen circulación, un total de 5.550.000.000 de pesos, como se había provisionado desde el inicio, 410.636 títulos con un precio promedio en toda la operación de 13.516.

Y si vemos la variación del precio entre el 21 de abril, fecha en la cual inició y el 28 de octubre, fecha en la cual terminó, se agotaron los recursos, vemos una valorización del precio del título del 21%, atribuido en parte a este proceso de adquisición, así como a otras variables que han incidido en los precios de la renta variable en el mercado local.

En total, terminamos ya después del programa con 19.053.214 títulos y recordemos las ventajas que tiene un proceso de adquisición para los inversionistas. Básicamente representa un mayor por título al reducirse el número de títulos y mantenerse el flujo EH o el el flujo de recursos para ser distribuido, pues corresponde un mayor eh mayores recursos por título para ser distribuidos y por y por.

Y otro factor importante es toda esta realización que canalizamos a través del sistema transaccional y del mercado secundario, pues también incrementó el volumen negociado en el mercado secundario, ayudó a hacerlo más activo, a tener una mejor formación de precios y a tener una demanda recurrente, ya que la raíz vial que era nuestro agente de requisición, pues todos los días tenía la posibilidad de operar el título en el mercado secundario y en la pantalla.

Bueno, ahora por último, antes de pasar el mercado inmobiliario, hablar un poco de la emisión de TIN tramo tres, en la cual nos encontramos en este momento en el proceso de venta y de DERROCHO, la idea es emitir hasta 211.500.000.000 de pesos. Dado este valor por por los avalúos de los inmuebles que componen el tramo tres y con un objetivo muy claro de pagar el capital y disminuir la deuda del vehículo para de esta forma generar unos recursos adicionales que hoy se va a los gastos financieros y dirigirlos al al mayor flujo distribuible a los inversionistas.

En total, los inmuebles de este tramo tres suma 52.533 metros cuadrados, principalmente inmuebles industriales. El 94% de este GNA corresponde a bodegas. En total 40 inmuebles que ya hoy están en el vehículo generando rentas y están financiados con una deuda que queremos pagar en Para generar. Es mi mayor. ¿Y ven ustedes ese impacto que traerían el dividendo si logramos pagar los 142 mil millones de deuda que hoy tenemos, eh?

Esto nos nos genera un dividendo adicional, si bien hoy está en el 5,09, que es uno de los más competitivos a nivel patrimonial en el hacer clases de activos inmóvil de vehículos inmobiliarios se incrementaría. Se divide en ir pagando toda esta deuda al 6,89 que a precios de mercado equivaldría del 9,80, muy competitivo frente a otras especies de renta variable.

He aquí solo recordar la. La mecánica de la colocación son tres vueltas, una primera hasta el 10% de la emisión dirigida a clientes no institucionales que no tengan los títulos. ¿Una segunda vuelta que corresponde al derecho de suscripción preferencial que tienen los tenedores actuales de los títulos hasta por el 90%, más lo que no se haya colocado en la primera vuelta y una tercera vuelta de colocación libre donde vamos a institucionales derrite, eh?

Y que básicamente el monto de esta vuelta sería lo que no se haya colocado en las dos vueltas anteriores. Tenemos varios agentes colocadores a través de los cuales, eh hacemos la colocación que los ven ustedes ahí en la pantalla. Entonces pueden acercarse cualquiera de ellos para poner sus órdenes. Y por último, vale la pena mencionar en la siguiente diapositiva que tenemos la posibilidad de ejercer, ceder y vender.

También negociar esos derechos de suscripción preferencial, que son los derechos que tienen los tenedores de TN que hoy en día tienen los títulos de comprar con prioridad en el tramo 13. ¿Entonces a lo largo de la segunda vuelta van a poder ejercer este derecho, cederlo al algún conocido o también incluso en esta ocasión va a haber la oportunidad de negociarlos en la bolsa con un nemotécnico y aparte eh?

Y quienes no puedan ejercerlos pues van a poder monetizar una parte de su inversión. Para esto también deben contratar a sus comisionistas de bolsa. Recordar que los derechos que no sean ejercidos al cierre de la segunda vuelta, pues se pierden. Entonces vale la pena evaluar antes de que termine esta vuelta que quieren hacer con sus títulos. Y por último, si usted es destinador de TIN, recuerde que puede entrar a través de los derechos de suscripción preferencial o en la tercera vuelta que es libre si quiere aumentar la posición.

Si no es tenedor de TIN, las opciones son entrar en la primera vuelta que es para no tenedores eh, o también a través comprando los derechos de suscripción preferencial y ejerciéndolo en la segunda vuelta o participando en la tercera vuelta que es una colocación libre. ¿Entonces con esto esperamos que nos acompañe también en esta colocación que tendremos, eh?

Probablemente por definiciones finales, pero desde mediados del mes de noviembre hasta mediados del mes de diciembre. Dado que en renta variable estas colocaciones toca tomen un poco más de tiempo y quedamos muy pendientes y disponibles de aclarar cualquier inquietud que tengan. Nos pueden contactar a través de

los canales oficiales o a través de la página web de titularidad doble colombiana o con la transmisión de de bolsa con quien prefieran operar.

¿Con esto le doy la palabra a Mónica Padilla, directora de Planeación de Titularidad, quien nos va a hablar de El mercado inmobiliario, eh? ¿Y cuáles son las tendencias que se están viendo en este momento? Muchas gracias.

Mónica Padilla - Directora de Planeación

Muchas gracias Ana. Buenos días para los asistentes a nuestra teleconferencia de resultados que vamos a iniciar revisando la evolución del mercado inmobiliario en los segmentos de oficina, comercio e industria, con el objetivo de identificar tendencias, implicaciones para decantar muy bien esas oportunidades de inversión y desinversión de TI. Pasemos al siguiente slide y e iniciamos con las licencias EH de construcción.

Este. Este indicador nos permite aproximarnos a la evolución de la oferta inmobiliaria potencial. Sabemos, según el DANE son cifras. Agosto de 2026 EH. El licenciamiento para destinos no habitacionales registra un crecimiento acumulado de los últimos 12 meses cercano al 11%. Sin embargo, esta. Encontramos comportamientos diferentes entre los segmentos de interés para ti. Primero, el comercio continúa liderando. Son aproximadamente 1.6 millones de metros cuadrados diferenciados y vemos una dinámica relativamente estable en la industria que en la gráfica está representada por la línea roja.

¿Muestra una recuperación importante, eh? Y en contraste, fíjense que las oficinas registran una disminución así superior al 50% y se ubica alrededor de los 203.000 metros cuadrados. Recordemos, en nuestra anterior teleconferencia observamos una recuperación de este segmento de oficinas y vemos que que esta recuperación pues, no se ha sostenido. Y acá en este punto importante, que que lectura podemos hacer de estos indicadores, entonces lo que estamos viendo es que esa oferta futura está evolucionando de manera diferenciada.

Vemos el mayor eh licenciamiento eh, que veíamos en industrial, pues anticipa posibles nuevos desarrollos, mientras acá la reducción de licencias de oficina podría estar contribuyendo a mantener una oferta restringida en algunos mercados. No obstante, pues, una licencia aprobada no necesariamente se traduce en una nueva oferta disponible en el corto plazo. Pero monitoreamos estos indicadores líderes para tratar de inferir hacia dónde va el mercado inmobiliario.

Pasemos a la siguiente diapositiva y revisemos ahorita dónde se está concentrando esta actividad. Entonces vemos que las principales EH regiones acumulan aproximadamente 1.7 millones de metros cuadrados licenciados en los últimos 12 meses. Acá Bogotá y con Dinamarca continúan liderando este volumen, seguido por por Antioquia. Pero fíjense que mientras Antioquia y se muestran señales de crecimiento, Bogotá con Dinamarca, también la Costa Atlántica presentan una moderación eh de su tendencia.

Esto evidencia, pues, el tamaño del mercado y su ritmo también de crecimiento son dos variables diferentes. Acá los mercados consolidados ofrecen eh mayor profundidad inmobiliaria, mientras que algunas regiones pues pueden generar también nuevas oportunidades. Entonces acá para ti lo fundamental es identificar dónde existe una demanda sostenible que respalde la generación de ingresos por los cuales nos hemos caracterizado y no solamente donde crece la actividad constructora.

Pasemos a la siguiente diapositiva. Y acá nos permite profundizar diferencias territoriales y comparamos el volumen de de licencias con sus tasas de crecimiento. Observamos que la que la actividad continúa concentrada en las en los principales centros económicos eh Algunos departamentos también de menor tamaño, registran incrementos eh porcentuales importantes. Pero acá quisiera destacar un mensaje y es que las regiones con mayor crecimiento en licenciamiento y y reiterar no necesariamente ofrecen esas mejores oportunidades de inversión.

Un crecimiento significativo puede partir de una base reducida que lo que vemos en la mayoría de los casos y no siempre reflejar, pues una demanda que esté consolidada en esa región. Entonces es importante evaluar

muy importante la profundidad del mercado y sus perspectivas de ocupación y comercialización. Ahora pasemos a ver las ciudades, algunas ciudades de interés para ti.

Entonces acá Bogotá liderando ampliamente el licenciamiento comercial, seguido de Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena, frente al año anterior, Bogotá, Cali, Cartagena, presentan incrementos, mientras que Medellín y Barranquilla. Por el contrario, disminuciones y oficinas e industria mantienen una participación menor en la actividad de licencias de de estas ciudades. Entonces no existe un único ciclo inmobiliario nacional. Cada ciudad, cada segmento responde a condiciones particulares, particulares de oferta y demanda.

Y esta diferenciación es bien relevante para ti porque permite identificar esas oportunidades de diversificación, pero evaluando esos riesgos de manera mucho más precisa. Terminemos esta esta sesión de de licenciamiento y pasemos a ver el comportamiento de los mercados. Acá les mostramos el segmento industrial. Este continúa mostrando condiciones favorables de ocupación. Según Collier, en al cierre del segundo trimestre de 2026, la disponibilidad agregada en esta ciudad a las que hemos sacado Bogotá, Barranquilla, Medellín, Cali, está alrededor del 3% y esto refleja una oferta relativamente limitada.

Bogotá conserva el mayor inventario industrial, más de 4 millones y medio de metros cuadrados. Y fíjense el caso de Cali, esa disponibilidad de apenas punto 9%, eh evidencia que es una oferta que en este momento está particularmente restringida. Y eso que estas cifras pues son con corte a junio, aún no capturan los efectos del terremoto del pasado 10 de agosto, por lo que también estaremos monitoreando esta plaza de tal.

En contraste, pues Barranquilla registra una disponibilidad alrededor del 3.51 ligero incremento eh frente al año anterior en tema de cánones de arrendamiento en la gráfica de la derecha. Medellín punteando Canon promedio de arrendamiento más alto en general en todos los segmentos eh. Mientras Bogotá, acá y Barranquilla muestran eh también incrementos anuales importantes. Y más allá de estas, de estas cifras y de los datos puntuales, quisiera destacar una tendencia estructural estructural y es la transformación de las necesidades logísticas que tienen las empresas estos arrendatarios, porque esa demanda de en ese segmento industrial se orienta mucho hacia eso, hacia espacios que permitan optimizar sus cadenas de distribución, mejorar eficiencias operativas e impulsadas en sectores de comercio masivo,

de logística, eh de consumo, también impulsando esta, este, este punto. Entonces esto explica la importancia de corredores consolidados como Calle 80 en Bogotá y polos logísticos también en en Antioquia. Entonces, desde el punto de vista de la inversión, la combinación de baja disponibilidad y demanda también por infraestructura eficiente, puede generar condiciones favorables para el mercado de arrendamientos. Acá pues seguiremos monitoreando la incorporación de nuevos proyectos, especialmente considerando el aumento reciente de las licencias industriales.

Entonces acá. En resumen, este segmento mantiene fundamentales, positivos, muy importantes y vamos a seguir monitoreando la evolución, sobre todo de cuando se encuentra ese equilibrio entre la demanda y la nueva oferta. Pasemos ahora el segmento de oficinas Disponibilidad agregada alrededor del 6%. Mantener una tendencia descendente frente a lo que hemos visto en el 2025 y acabó. Esta presenta una reducción importante EH de disponibilidad y se da también por un factor fundamental que es esa limitada incorporación de nuevos inventarios.

Revisamos estudios complementarios de mercado que señalan que Bogotá completó casi dos años sin una nueva producción de oficinas EH nivel masivo al cierre del primer semestre de 2026 y muy en línea también con Medellín, un poco que también registró eh muy pocas entregas durante este semestre. Entonces, esa reducción de disponibilidad responde tanto a la de espacios como a una oferta nueva que está que está limitada y profundizando en que pues la demanda ya ya lo hemos mencionado en anteriores teleconferencias, la demanda corporativa se ha vuelto más selectiva, pues como resultado de estos modelos de trabajo cánones, Medellín liderando precios promedio seguido de Bogotá, ambos con incrementos eh anuales.

Entonces esto lo que nos demuestra es que no existe una recuperación uniforme de los precios. Entonces acá el mercado de oficinas atraviesa una etapa de mayor diferenciación, eh, con una oferta disponible y unas nuevas necesidades corporativas que están determinando su evolución. Y por último, pasemos al siguiente slide. Revisemos el segmento comercial. Disponibilidad agregada Alrededor de un 4%. Bogotá sigue concentrando pues más eh aproximadamente la mitad del inventario y pues confirma su relevancia dentro de este segmento.

¿Cano, el de arrendamiento Medellín también liderando valores promedio, eh? Y estas cifras un poco lo que evidencian es que en el comercio se mantiene una dinámica heterogénea, tanto en ocupación como en precios. Y este componente está pues estrechamente relacionado con la actividad económica, con el comportamiento del consumo y con esa capacidad de mantener pues una demanda comercial sostenible.

Entonces, pues es todo lo que nos refuerza, es la importancia de valuar las oportunidades de entre las. Dentro de las diferentes aristas de generación de ingresos y de riesgos. Entonces acá simplemente para para hacer un resumen y concluir tres segmentos que presentan oportunidades con condiciones claramente diferenciadas una industrial que tiene una oferta ajustada, unas oficinas eh, que muestran una reducción de disponibilidad y una demanda también más selectiva y un comercio con comportamientos heterogéneos.

Entonces acá la disciplina financiera, pues en las adquisiciones es fundamental. Recordemos dos criterios relevantes de nuestra estrategia de inversión, que nos permite evaluar, pues el precio de entradas consistente con las condiciones del mercado y la búsqueda siempre de apalancamiento positivo. Buscamos que la rentabilidad operativa de los activos, pues supere el costo efectivo de su financiación. Su objetivo Recuerden siempre también realizar inversiones a valoraciones razonables, un ingreso sostenibles, estructuras mmm financieras que generen valor a nuestros inversionistas.

Entonces seguiremos monitoreando estas estas condiciones del mercado para revisar oportunidades de inversión y desinversión muy alineadas con los objetivos de nuestro vehículo. Muchas gracias. Esto era lo que tenía para mostrarles el día de hoy y damos paso entonces a la sesión de preguntas y respuestas.

Sesión de preguntas y respuestas

Ana María Salcedo - Moderadora - Preguntas y respuestas

Muchas gracias a todos y vamos ahora a la sesión de preguntas y respuestas. Les recordamos que las pueden hacer a través de la plataforma. Si tienen alguna inquietud, déjennos la Y y las vamos contestando. La primera tiene que ver con el dividen. Aquí vamos a agrupar algunas preguntas que están relacionadas y dice. El dividendo patrimonial de los últimos 12 meses se ubicó en el 508 y el de septiembre en cuatro 85 por encima del cuatro seis presupuestado para el 2026.

Sin embargo, la distribución de rendimientos año corrido disminuyó un 3,8 frente al tercer trimestre del 2025 por el mayor costo financiero. ¿La pregunta es qué divide en Gilda? Esperan al cierre del 2026 y cuál es su proyección para 2027, tanto sobre el valor patrimonial como el precio de mercado. Y lo unimos con otra que nos dice cuál es la diferencia en el cálculo de del cuatro 85 y el que calculan por 7,91.

Y aquí le damos la palabra a Andrés.

Andrés Lozano - Presidente de Titularizadora Colombiana

Ana, gracias. Creo que el primer mensaje para compartirles es el desempeño de ese a nivel patrimonial. No arrancamos hablando del devenir patrimonial y no a mercado, que ahoritica les voy a compartir ese detalle. ¿Entonces el patrimonial ha sido superior a lo que habíamos proyectado inicialmente, eh? Y estamos en en el orden de los últimos 12 meses, ligeramente por encima del 5%.

Estamos en el 5.8%. Eh, en el año corrido estamos en un nivel del 4,92% nuevamente a nivel patrimonial y pues todos estos indicadores son superiores al patrimonial que habíamos presupuestado al inicio del año del 4,6%. Mmm. Si miramos la proyección del del cierre de este año, debemos estar pues en niveles muy cercanos a lo que les he compartido ahorita en niveles entre 149 y un 5% para el cierre de año 2026, que nuevamente es superior a lo que habíamos eh proyectado.

Y esto se debe principalmente a que aunque sí hemos tenido un incremento en el costo del endeudamiento, eh Ese enfoque de una gestión activa del endeudamiento, en donde hemos procurado migrar a tener un costo de endeudamiento a tasa fija EH y no a tasa variable con una tendencia alcista del Banco de la República, pues ha ayudado a que el ese costo del endeudamiento no sea más alto y el nivel patrimonial no sea respectivamente más bajo el DVD ni el patrimonial EH del 2027.

Pues con las condiciones actuales de mercado en donde esperamos que las tasas de interés tengan de pronto algo de tendencia alcista en los próximos meses, pero no muy fuerte y ojalá en el segundo semestre del 2017 un recorte de tasas, pues debería estar también cercano a los niveles actuales que estamos viendo del orden del 5% a nivel patrimonial.

Ummmmm si miramos el los indicadores operativos del vehículo que obviamente inciden en ese en lo que se le distribuye a los inversionistas eh, Pues la operación se ha mantenido con una fortaleza bien importante y este año de hecho hemos tenido unos buenos indicadores de resultados de no baje el no hay eh, pasa de 30 mil millones a 31900000000, casi 32 mil millones.

Y también como vieron ustedes ahorita con el reporte tenemos una mejora en el margen de Vita, pasando del 70% al 72%. Esto es énfasis en la buena gestión operativa de nuestro equipo inmobiliario. ¿Si entramos a mirar cómo son los resultados del DVD Gilda Mercado, de acuerdo con los descuentos que se están viendo, pues tenemos unos indicadores también bastante competitivos, eh?

Estamos viendo indicadores de a mercado durante los últimos 12 meses en este corte, cercanos al 8% del 7,93%, lo cual pues obviamente indica que el vehículo de TIN en el mercado es está ofreciendo actualmente uno de los mejores DVD dentro de las especies de renta variable. Como saben, estamos pues en el proceso de levantamiento de capital del tramo tres de EH y los.

¿Digamos que los usos de esos recursos que logremos levantar en el mercado van a ser 100% a pagar deuda, eh? Entonces pues vamos a ver un incremento en el DVD tanto patrimonial como el mercado sí tenemos, asumiendo que recibimos los recursos por el 100% del endeudamiento cercano a 140 mil millones de pesos, el mercado se acercaría a doble dígito, no se acercaría a casi un 10%.

Va a depender, obviamente, del descuento al cual esté operando el el título, pero pues estaríamos hablando de un ir al mercado supremamente interesante y un ir patrimonial estimado cercano también a un 7%. Estamos hablando de incrementos del entre 160 y 200 puntos básicos dependiendo de qué tanta deuda se pueda pagar con ese levantamiento de capital.

Ana María Salcedo - Moderadora

Gracias Andrés y y vamos contigo también para la siguiente pregunta dice Con el 100% de la deuda, tasa fija y un costo ponderado del 12 56 efectivo anual, el costo financiero creció 10,9% año corrido. ¿A qué plazo quedaron fijadas estas tasas y cuál es la estrategia? ¿Si el Banco de la República inicia un ciclo de recortes?

Andrés Lozano - Presidente de Titularizadora Colombiana

Y esta esta pregunta y la respuesta respectiva, pues va muy de la mano con lo que les acabo de mencionar del DVD. Ustedes saben perfectamente que pues el factor que más está afectando el DVD. Hoy en día, aunque sigue siendo de los mejores patrimoniales, que es básicamente lo que podemos gestionar el mercado, pues va a depender de cómo esté transando en el mercado, que eso no lo controlamos, pero el dividendo, el patrimonial de una u otra manera, pues sí, depende de esa gestión del endeudamiento que hacemos en el vehículo.

Esto lo hemos resaltado en varias ocasiones en el pasado, en donde hemos sido muy activos dependiendo de las perspectivas de la tasa de interés del del mercado y del Banco de la República. ¿El año pasado, en el segundo semestre, cuando empezamos a ver riesgos de incrementos de tasa de interés por Banco de la República debido al tema fiscal y debido a a presiones eh posibles presiones inflacionarias por por el tema del salario mínimo, eh?

Empezamos a migrar todo el endeudamiento de tasa variable a tasa fija y a tener las duraciones lo más largas posibles que encontrábamos en el mercado, buscando como ese equilibrio entre el incremento del costo por tener a tasa fija versus el plazo. Entonces lo que hemos venido haciendo el vehículo es básicamente mantener actualmente con el ciclo alcista tasas de interés, un endeudamiento 100% a tasa fija, El costo ponderado de este endeudamiento con corte a septiembre es del 12,56%.

Si ustedes miran eh. Esto comparado con la tasa del Banco de la República, el República está en día el 12,25. Entonces, pues este vehículo ha tenido un costo de endeudamiento muy cercano al costo del Banco de la República, pues que es básicamente la base de ese costo de endeudamiento en general del sistema financiero. Entonces, pues esto es un indicador que muestra esa capacidad que tiene la titularidad ahora como administrador maestro de gestionar de la mejor manera posible el costo del endeudamiento del vehículo que impacta directamente en el DVD Engine que se le distribuye a los inversionistas.

Claramente ha sido más alto que el costo del endeudamiento del año pasado por la subida de tasas de interés. Pero sí ha sido digamos que bastante exitosa. La estrategia de estar hoy en día 100% en tasa fija, eh Versus estar en tasa variable y haber tenido ese impacto por la indexación. Mmm. Los vencimientos, digamos, del endeudamiento, están a corto plazo y esto lo tenemos en este momento entre tres y seis meses, porque creemos, como les dije hace unos minutos, que el Banco de la República, el año entrante puede entrar en una senda de recorte de tasas de interés y en la medida que tengamos ese costo de deuda a tasa fija en corto plazo, pues

vamos a poder gestionar rápidamente, eh una migración hacia una indexación del costo financiero, si es que no tenemos la totalidad de los recursos disponibles en el tramo tres para pagar 100% de la deuda. Entonces, nuevamente le dedicamos mucho tiempo a esa gestión activa del endeudamiento y pues hoy en día estamos, el vehículo está pagando casi 18 mil millones de pesos anuales en intereses que claramente queremos disminuir de la manera más agresiva posible para que eso se traduzca en más para nuestros inversionistas.

Ana María Salcedo - Moderadora

Gracias Andrés. La tercera pregunta sobre la vacancia dice Al cierre de septiembre, la vacancia económica se ubicó en 3,14 y la física en 3,66. ¿Qué meta de ocupación tienen para para el cierre del año? Y aquí le damos la palabra a Carolina. Muchas gracias. Ana María. Bueno, nuestros indicadores operativos siguen manteniéndose en unos estándares muy sobresalientes. Nuestra vacancia, como bien lo dice la pregunta, se ubicó sobre el tres 14 con el corte actual bajando del tres 16 que estaba en el último corte trimestral.

Carolina Martínez - Directora de Negocios Inmobiliarios

En cuanto a la cartera, que también es uno de los indicadores más relevantes para el fondo porque garantiza también el flujo de caja de los inversionistas. Tuvimos una cartera el trimestre pasado del cero 92 y logramos ubicarla en este trimestre en el cero 22. Todos estos indicadores respaldan el flujo de caja y el dividendo y la rentabilidad de nuestros inversionistas.

¿Qué hemos hecho frente a esta vacancia o frente a la ocupación del portafolio? Hemos estado negociando desde hace un año atrás las recolocación o las renovaciones de los contratos. Uno muy importante es el portafolio de la vivienda, que tiene un vencimiento ahorita en diciembre del 2000 26,6 activos, prácticamente el 100% de este portafolio queda renovado y eso nos permite acercarnos a un indicador de vacancia de vacancia económica por el orden del 3%, que está muy por debajo de la vacancia estructural del 5% del vehículo o de este hacer clase.

Ana María Salcedo - Directora de Inversiones y Desarrollo de Mercado

Gracias, Carolina. Siguiente pregunta. El programa de readmisión finalizó el 28 de octubre tras agotar el cupo de 5.550.000.000. ¿Qué balance hacen del programa? ¿Qué ocurre con estos títulos requeridos y contemplan un nuevo programa para 2027? Bueno, el balance que hacemos de este primer programa de requisición es muy positivo. Recordemos las fechas. El Comité Asesor aprobó este programa el 25 de febrero.

El programa empezó de la mano con la rein vial que fue el agente de requisición el 21 de abril y se extendió hasta el 28 de febrero, momento en el cual, pues se agotaron estos 5.550.000.000 que se habían provisionado. En total, el 2,11% de los títulos que teníamos en circulación. El precio promedio ponderado al que se adquirieron estos títulos fue 13.516 $ por título.

Y un dato importante es que entre este 21 de abril y el 28 de febrero el título se valorizó un 21%. Claramente hubo otras variables que influyeron en este movimiento al alza del mercado. Vimos un cambio de gobierno, un comportamiento muy favorable en general de la renta variable, pero el programa fue relevante y fue importante para ti, sobre todo al generar una demanda permanente, una dinámica importante en el mercado secundario y contribuir pues a esta valorización en el periodo.

¿Qué sucede con este de 2,11% de los títulos? Que esos títulos se extinguen opera un principio que se llama el de confusión y esos títulos salen del mercado y de ahí los impactos que tiene un programa de readmisión como estos. El primero es que el flujo distribuible, pues ahora se va a distribuir en un menor número de títulos, por lo cual el primer impacto que tienen los inversionistas es que el flujo distribuido por título se incrementa en la medida en que hay menos títulos para distribuir estos rendimientos.

Y eso tiene un impacto, pues en el DVD del vehículo. Y lo segundo pues que genera unas condiciones mucho más favorables de mercado secundario, con una demanda recurrente y con unas transacciones que ayudan a la formación de precios. Entonces, en general consideramos que es un balance muy positivo y frente a la pregunta de si lo vamos a continuar haciendo en el 2027, la respuesta es sí.

Vamos a estar siempre evaluando estos programas de requisición provisional, estos recursos, pues para que sean un activo importante a ejecutar en el vehículo y siempre que veamos descuentos de precio de mercado versus el valor patrimonial. Llevar a cabo requisiciones, pues tiene mucho sentido y le genera valor a los inversionistas.

Carolina Martínez - Directora de Negocios Inmobiliarios

Bueno, vamos con la siguiente pregunta que dice El 8,3% de los contratos de arrendamiento vence en lo que resta de 2026 y el 21,6 en el 2.027,1 plazo promedio ponderado de 3,34 años. ¿Cómo avanzan las renovaciones? ¿En qué condiciones de canon se está negociando frente a la inflación? Aquí, Carolina, te damos la palabra. Bueno, nosotros tenemos un horizonte promedio de contratos remanente del 3.34 años.

Sin embargo, los últimos vencimientos se van a estar dando en el 2033. El 41% de nuestros contratos vence entre 2029 y 2033. Los que están próximos a vencerse, como les mencioné anteriormente, ya vienen siendo gestionados con los arrendatarios y con los aliados estratégicos de. De este horizonte que tenemos de vencimientos tenemos diversificado el riesgo en 34 arrendatarios, lo cual nos permite maniobrar un riesgo de concentración de vacancia y podemos también gestionar con meses de anticipación, incluso años, la recolocación o la alianza estratégica con marcas importantes que nos permitan darle mayor estabilidad al portafolio.

Entonces, en ese orden de ideas, todo lo que hemos venido gestionando va con una propuesta de incrementos de los contratos entre el IPC y el IPC más dos, para darle una garantía en el flujo a nuestros inversionistas. Gracias Caro. La siguiente El valor de los avalúos realizados creció 4,66 frente al tercer trimestre del 2025, por debajo de la inflación, que fue 6,29, mientras que en el segundo trimestre del 2026 el crecimiento estuvo por encima de esta, que explica este comportamiento y que esperan de los 16 avalúos pendientes del programa 2026 en términos de tasa de descuento y de capitalización.

Mónica Padilla - Directora de Planeación

Y aquí le damos la palabra a Mónica. Gracias, Ana. Bueno, recordemos que el valor de los avalúos alcanzó 666 mil millones. Efectivamente tuvo un crecimiento del 4.66 frente a lo que hemos visto en el tres de de 2025 y pues esto confirma una una valorización positiva producto de dos factores y es la estabilidad de los flujos y los contratos indexados a la inflación.

Este resultado, pues, se logra a pesar de unas expectativas de tasas de interés, pues que se han mantenido más altas y esto ha afectado la tasa de descuento con los que hacen esas valoraciones. Ahora bien, es importante aclarar que el crecimiento se ubique por debajo de la inflación. Se debe a que tuvimos que adelantar unos avalúos para cumplir el cronograma que nos habíamos puesto para la emisión del tramo tres.

Entonces esto hizo que los que los avalúos se adelantaran entre tres cuatro meses. Entonces, lo que estamos viendo del 4.66 realmente contempla un panorama de ocho nueve meses. Cuando ya lo pasamos anualizado, realmente vemos unas valorizaciones que están muy en línea con la inflación, por esto es que vemos esta este resultado, el cuatro 66 por debajo, básicamente porque está contemplando menos, menos meses y no lo podríamos comparar con una inflación de 12 meses.

Ahora bien, recordemos, nosotros trabajamos con cuatro avalúo, hacemos una rotación bianual y tenemos un cronograma muy claro para hacer estos estos avalúos, precisamente para que no haya fluctuaciones en el valor del título de manera importante que esperamos, esperamos avalúos que estén muy en línea con la inflación, con unas tasas de descuento y de capitalización que se mantengan estables.

Llevamos 77 de los 93 avalúos programados, tenemos el 83%, entonces para fin de año esperamos que se comporte muy en línea con lo que hemos visto en esta primera etapa de de los de los Ávalos. Gracias Mónica. La siguiente pregunta tiene que ver con la requisición y la emisión. ¿Dice Por qué tiene está emitiendo nuevos títulos después de haber ejecutado una requisición?

Ana María Salcedo - Directora de Inversiones y Desarrollo de Mercado

No son estrategias contradictorias. Esta es una muy buena pregunta, porque en principio podrían verse como estrategias contradictorias. Sin embargo, aquí lo que lo que tenemos para mencionar es que el objetivo es el mismo, que es maximizar el valor para los inversionistas de TIN a través, eso sí, de estrategias diferentes. Entonces, la readmisión básicamente está centrada en una oportunidad de mercado, en un descuento que se está dando entre el valor de mercado y el valor de de patrimonial, pues fue el valor intrínseco y lo que busca es a través de esta reducción de títulos, aumentar el flujo por título, aumentar ese valor para los inversionistas a través de un mayor flujo por título y también de

alguna forma de absorber una oferta que se está viendo en el mercado de títulos y darle mucha más profundidad al mercado y mucha mayor liquidez. Por el otro lado, el tramo tres está basado en una estrategia de crecimiento y de optimización de la estructura de capital del vehículo. Entonces, lo que queremos con esto es emitir nuevos títulos para con esos recursos captados en el mercado, preparar esa deuda que que también tiene un impacto favorable en la rentabilidad y en los resultados, ya que ayuda a aumentar el DVD, pero en este caso vía una mejora de una disminución de los gastos financieros y un mayor flujo distribuible para los inversionistas.

Entonces, nuevamente son oportunidades diferentes. La reactivación obedece a una oportunidad de mercado, una brecha que hay entre el valor de mercado y el valor patrimonial, mientras que la emisión obedece a una estrategia de mediano plazo de crecimiento del vehículo, de optimizar esa estructura de capital. Y más que contradictorias, lo que uno podría decir es que son estrategias complementarias que todas apuntan a un mismo objetivo, que es generarle valor a los inversionistas.

¿Bueno, continúo con la siguiente pregunta que dice Hoy se negocia alrededor del 56% de su valor patrimonial el precio de emisión, en qué rango se ubicará para no lesionar a los tenedores iniciales? Entonces

aquí, antes de hablar del precio de la nueva emisión, tengamos un poquito en cuenta cuáles son las variables para determinar este precio de la emisión.

Entonces, en los documentos de emisión encontramos que las variables para determinar este precio son básicamente el valor patrimonial, el valor de los nuevos activos del tramo, el valor del mercado al que está transando y también el valor o el mercado secundario de activos similares que está sucediendo con ellos y cómo se están comportando. ¿Quién define este precio del nuevo tramo?

Es el Comité Asesor, que es un órgano de gobierno corporativo que tiene miembros independientes y miembros de la titularidad como gestor y administrador maestro, conocedores del mercado inmobiliario y también del mercado de capitales. Y lo más importante aquí es independiente de este precio que claramente la variable del valor de mercado y lo que está sucediendo en el mercado secundario, pues será tal vez la más relevante para definir este precio.

Lo más importante para tener en cuenta los tenedores actuales es la protección que tienen al ejercer los derechos de suscripción preferencial, porque ejercer ese derecho de suscripción preferencial al que tienen derecho por ser tenedores de TIN, es lo que les permite protegerse frente a cualquier descuento que pueda tener este precio. Y realmente es la oportunidad de aprovechar esta divergencia que hay entre el valor de mercado y el valor patrimonial.

Entonces la conclusión es más allá del precio al cual se fija el tramo. Lo más importante para los tenedores actuales es aprovechar esta oportunidad de comprar a descuento y ejercer su derecho de suscripción preferencial que les permite entrar por una vuelta prioritaria sin competir con el resto de mercado.

Mónica Padilla - Directora de Planeación

Bueno, vamos a una siguiente pregunta que dice La Costa Atlántica pesa el 30% del portafolio y Barranquilla registra la mayor disponibilidad en oficinas 8% y en Comercio un 9,28% entre las ciudades analizadas, además de un aumento en la disponibilidad de bodegas. ¿Qué riesgo representa esto para los inmuebles de TN en la región? Mónica Quitamos la palabra gracias a la exposición de TIN en la Costa Atlántica.

Recordemos, está principalmente en el segmento industrial, donde tenemos contratos de largo plazo y arrendatarios sólidos. Acá el caso más representativo es el de Muebles Jamar. Tenemos un contrato hasta septiembre de 2033, indexado a la inflación más uno 1%. Entonces esa vacancia la vemos muy limitada por la solidez de los contratos de arrendamiento. Ahora bien, lo veíamos en la presentación.

Si bien Barranquilla está incrementando en oficinas y comercio, en el segmento industrial está muy sólido una disponibilidad de estos activos alrededor de un 3%, un crecimiento de cánones de arrendamiento también importante. Entonces seguimos viendo oportunidades en la Costa Atlántica en términos de de adquisición, digamos, de inmuebles, pero lo que vemos es que el portafolio de tiene está bien blindado en términos de vacancia por este, por estos contratos que tenemos.

Ana María Salcedo - Directora de Inversiones y Desarrollo de Mercado

Gracias Mónica. La siguiente pregunta sobre los derechos de suscripción preferencial también dice qué opciones tiene un inversionista cuando recibe esos derechos de suscripción preferencial y qué sucede si decide no utilizarlos. Entonces aquí recordemos que es el derecho de suscripción preferencial. Es el derecho que tiene un inversionista a comprar de forma prioritaria en una nueva emisión y un nuevo tramo, por ser en este momento inversionista de TI.

Entonces, cuando definamos esos derechos de suscripción preferencial, al publicar el aviso de oferta, el inversionista va a tener tres posibilidades. La primera es ejercer esos derechos en la segunda vuelta, suscribir esos nuevos títulos de TI, aprovechar el descuento que probablemente tengan y ejercer de forma prioritaria ese derecho y comprar nuevos títulos tienen el mercado. Lo segundo es venderlos en la bolsa.

Y esto es una oportunidad interesante porque hace mucho tiempo no había una especie, digamos que tenía esta posibilidad de negociar derechos de suscripción preferencial. Aquí vamos a tener la oportunidad de quienes no puedan ejercer porque no tienen liquidez o porque no va su estrategia. En este momento. Con la compra de los títulos van a poder venderlos en la bolsa a través de una sociedad comisionista de bolsa, colocadora de la emisión.

Y van a poder pues monetizar una parte de su inversión en ti y por el. Por otro lado, la tercera opción que tienen es cederlos al otro inversionista o a otro portafolio para que puedan utilizarlos en el proceso de la emisión, que es muy importante tener en cuenta. Si el inversionista no ejerce sus derechos, estos derechos se extinguen y al extinguirse pues no se pueden monetizar, no se le puede sacar provecho y terminan, digamos, al terminar este tramo tres, pues finalizarán esos derechos que tiene el inversionista.

Entonces es muy importante que con tiempo decidan si los van a vender, si los van a ejercer o si los van a ceder para que puedan sacar mucho más provecho de su inversión en ti.

Carolina Martínez - Directora de Negocios Inmobiliarios

Bueno, tenemos una pregunta más para Carolina, que dice Tras los recientes eventos sísmicos registrados en Colombia se presentaron afectaciones en los inmuebles del Portafolio TIN. ¿Será necesario realizar inversiones extraordinarias de CAPEX o se prevé algún impacto en la operación o en la distribución de rendimientos? Adelante Carolina. Bueno, frente a los desafortunados hechos que los eventos sísmicos en Colombia, afortunadamente nuestro portafolio no se vio afectado, nosotros tenemos una política de inversión muy rigurosa, donde habíamos descartado años atrás la región del Eje Cafetero y la región del Pacífico.

Esto nos protegió de un mayor impacto en concentración de portafolio en esta región y solamente contábamos con tres o contamos con tres inmuebles en Cali. Estos tres inmuebles no tuvieron un solo daño, tuvieron apenas algún tema de pintura y de de de alguna grieta, pero no representa ningún tipo de inversión en CAPEX que pueda llegar a afectar el flujo de caja del inversionista.

Ana María Salcedo - Directora de Inversiones y Desarrollo de Mercado

Con esto lo único que quiero es ratificar que nuestra política de inversión es sumamente robusta y rigurosa y nosotros siempre buscamos estar concentrados en Bogotá en inmuebles que tengan una vigencia menor a diez años, que tengan, además de todo el cumplimiento de todas las normas de sismo, resistencia y que todos sus sistemas constructivos y sus licencias se encuentren al día.

Gracias Carolina. Bueno, muchas gracias a todos los asistentes a esta teleconferencia. No tenemos más preguntas. En el día de hoy les queremos agradecer como siempre su interés en TIN y en la titular colombiana. Los invitamos a que se unan al tramo tres, a que participen activamente, ya sea que sean tenedores ejerciendo sus derechos o como inversionistas nuevos comprando en las vueltas en que están asignadas, pues para inversionistas nuevos realmente es una oportunidad de mercado interesante que va a generar rendimientos en su en su inversión.

No dejen pasar esta oportunidad de participar en el tramo tres y como siempre los invitamos a que en los próximos días visite nuestra página web para ver todos los documentos relacionados con esta teleconferencia. Si quieren repasar alguno de los temas y estamos muy pendientes de cualquier inquietud que puedan tener. Muchas gracias nuevamente.