



Informe de gestión 2022

Gestor Inmobiliario TIN

A large, solid yellow shape in the bottom-left corner of the page, consisting of a triangle and a trapezoid.

Contenido

Mercado Inmobiliario en Colombia 2022	2
Evolución de las licencias de construcción aprobadas a diciembre 2022	2
Sector de Oficinas	6
Nacional	6
Bogotá	7
Sector Industrial	9
Nacional	9
Bogotá	10
Sector Comercial	14
Bogotá	15
Comercio Minorista	17
Informe Gestor Inmobiliario	20
I. Emisiones	20
II. Generación de negocios	20
Plan estratégico	20
Estructuración de inversiones potenciales	20
Cartas de intención	21
Comité asesor	21
Estudios de mercado semestrales	22
Debida Diligencia y Avalúos	22
Pre adquisición y adquisición	22
III. Gestión del portafolio	22
Comité de activos	22
Impuestos	22
Seguros	23
Reparaciones y mantenimiento	23
Representación en copropiedades	23
Mejoras del Gestor Inmobiliario	¡Error! Marcador no definido.
IV. Rentabilidad del portafolio	24
Capex	24
Contratos de arrendamiento	24
Actualización de avalúos	24
IV-I. Gestión de explotación económica del portafolio	25
Vacancias	25
Histórico de rentabilidad del portafolio	28
Portafolio de Inmuebles	29
Estrategia de Inversión y Gestión de Nuevos Negocios	33

Mercado Inmobiliario en Colombia 2022

Evolución de las licencias de construcción aprobadas a diciembre 2022

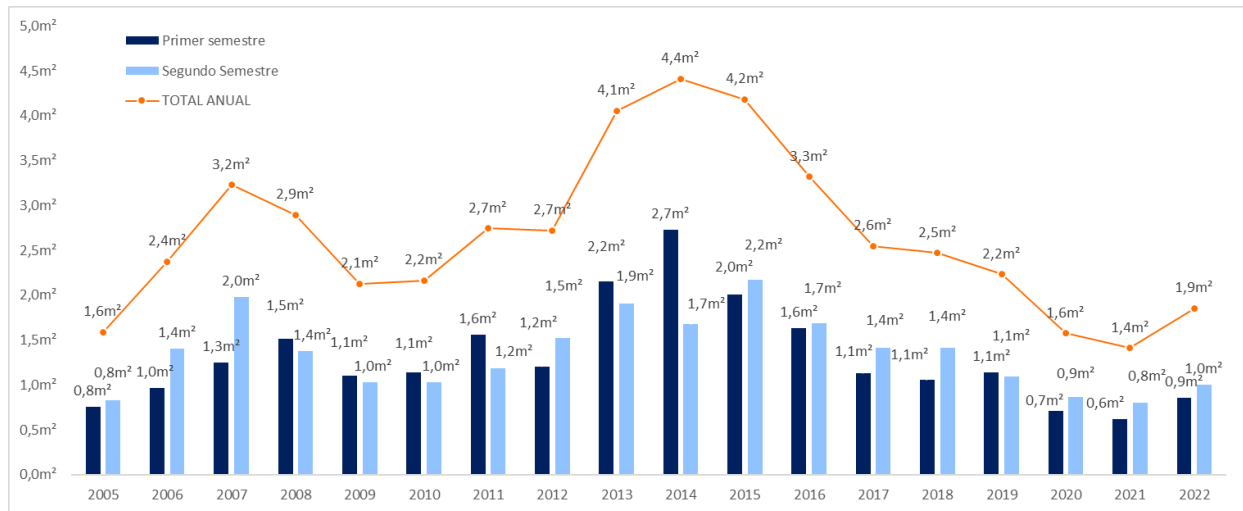


Gráfico 1. Evolución del área aprobada a nivel nacional para los sectores Industrial, Oficina y Comercio; noviembre 2022 (MM de m²) con proyección para el mes de diciembre de 2022. Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 2022 y cálculos Péntaco

Durante el 2014 se licenciaron 4,4MM de m²; el mayor número de licencias aprobadas en Colombia en los últimos 19 años. Desde ese momento se ha dado una desaceleración acorde con los ciclos de actividad económica de los sectores de industria, oficina y comercio. Las licencias aprobadas durante 2022 sumaron 1,9 MM m², 31% más que las aprobadas en 2021. En el 2022 se han aprobado 34% menos área que el promedio histórico de los últimos 10 años, no obstante, si utilizamos el promedio de los últimos 5 años en el 2022 solo hay una disminución de 2,9%. Vale la pena resaltar que es la primera vez desde el 2014 que se observa una clara inversión de la curva de tendencia decreciente

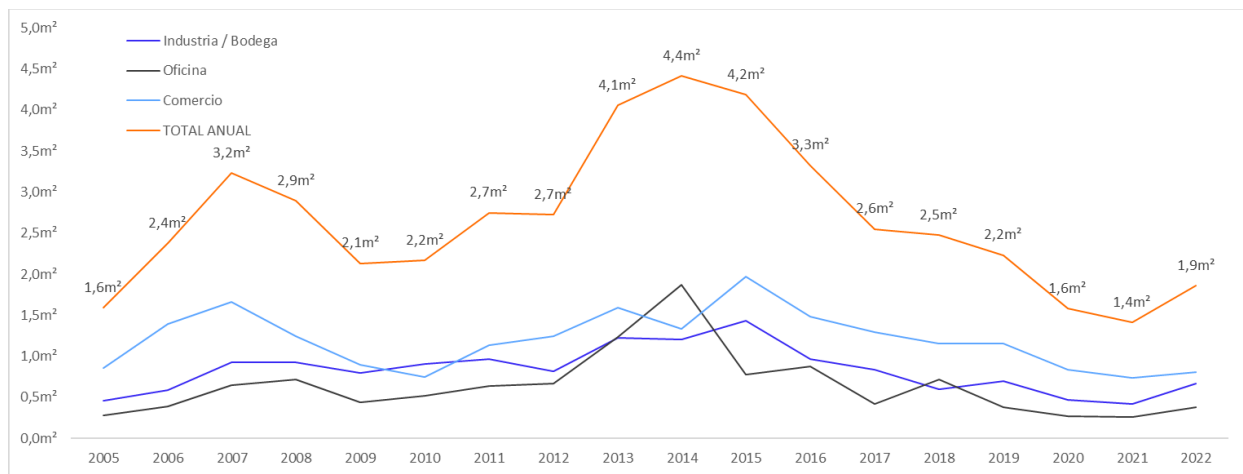


Gráfico 2. Evolución del área aprobada por sector a nivel nacional, noviembre 2022 (MM de m2) para tener información anual se hizo una proyección de los datos para el mes de diciembre de 2022

Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 22

Las licencias aprobadas para oficinas disminuyeron 22% frente al promedio de los últimos 10 años y frente al promedio de los últimos 5 años han caído 4,7%. El gráfico 2 muestra los ciclos del mercado, por ejemplo: la

tendencia alcista del periodo 2005-2008 y 2010-2014 se alinea con los periodos de crisis y recuperación macroeconómica de los mismos periodos. En 2022 hubo una corrección en la tendencia de las licencias aprobadas para este sector, su crecimiento anual fue de 46%. Esto estuvo impulsado por un aumento atípico en las licencias aprobadas para Bogotá en julio de 2022, donde se aprobaron 132.138 m²; un repunte mensual que no se veía desde julio de 2018. La región con mayor crecimiento porcentual anual para las licencias de oficinas fue Santander que creció un 573%. De acuerdo con la tendencia observada podría esperarse un crecimiento de las licencias para el año 2023 aunque desconocemos el impacto que puedan tener las condiciones macroeconómicas y políticas del país.

El sector industrial/bodega ha presentado una caída de 22% comparado con el promedio histórico de los últimos 11 años, sin embargo, si utilizamos el promedio histórico de los últimos 5 años hay un aumento del 17%. Las bodegas han tenido un dinamismo superior a otros tipos de activos, su vacancia a nivel nacional es de 4,8% y se espera que las licencias de bodegas aumenten en los próximos años, ya que el aumento del comercio electrónico, la reinversión de las cadenas de distribución a nivel mundial, los incentivos gubernamentales a la exportación y la consolidación del sector en Colombia generan una demanda tal que el área disponible se ocupe en menos de dos años. Con esto contrastan los incrementos a nivel internacional del acero, lo cual ha encarecido la construcción de nuevas bodegas generando una expectativa de alza en los precios de cánones de bodegas a nivel nacional en los próximos años que todavía desconocemos si será coyuntural o estructural.

El sector comercio ha presentado una disminución del 35% frente al promedio de los últimos 11 años y frente al promedio de los últimos 5 años solo ha caído el 14%. Para el 2022 se aprobaron 68.856 m² más que para 2021, primer aumento anual desde el 2015. Lo anterior, gracias al aumento anual de 63% en Antioquia que aprobó 95.419 m² más que para 2021. Sin embargo, los niveles de licencias aprobadas para este sector se encuentran todavía inferiores a los de 2019.

En 2022 el sector industrial aumento su participación 7% en licencias aprobadas. Bolívar tuvo el mayor crecimiento anual comparado con las demás regiones, debido al aumento de licencias aprobadas para el sector de comercio e industrial. El sector con mayor cantidad de licencias aprobadas fue el industrial, seguido de oficinas y comercio.

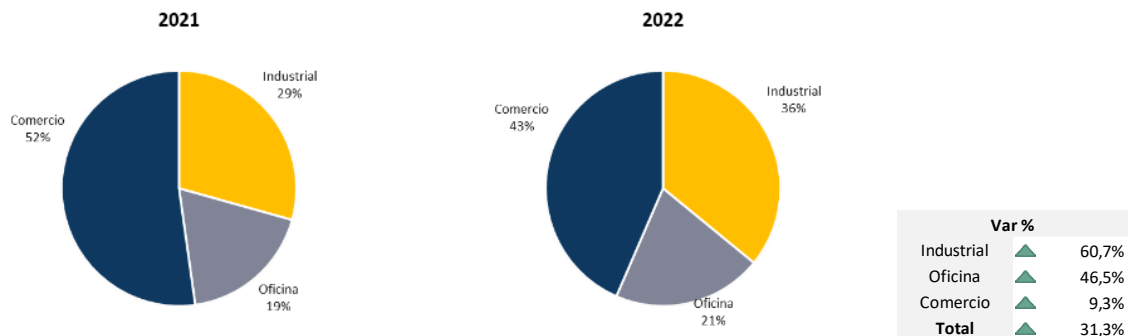


Gráfico 3. Participación área aprobada nacional por sector, acumulado a diciembre 2021 y noviembre 2022, para tener información anual se hizo una proyección de los datos para el mes de diciembre de 2022.

Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 22 y cálculos Péntaco

La construcción de edificaciones diferentes a vivienda se ha descentralizado a ciudades intermedias en los últimos 6 años, debido al desarrollo económico y social que han tenido estas ciudades. La industria se ha desplazado a la periferia de las ciudades y el comercio a la calle ha visto un incremento en ciudades aledañas, atendiendo la población que llega con los nuevos desarrollos habitacionales. De tal manera, la participación de

Bogotá respecto a licencias de construcción destinadas a comercio, oficinas e industria se ha visto mermada en los últimos años por mayor participación de regiones, como Valle del Cauca, Antioquia, Bolívar y Santander.

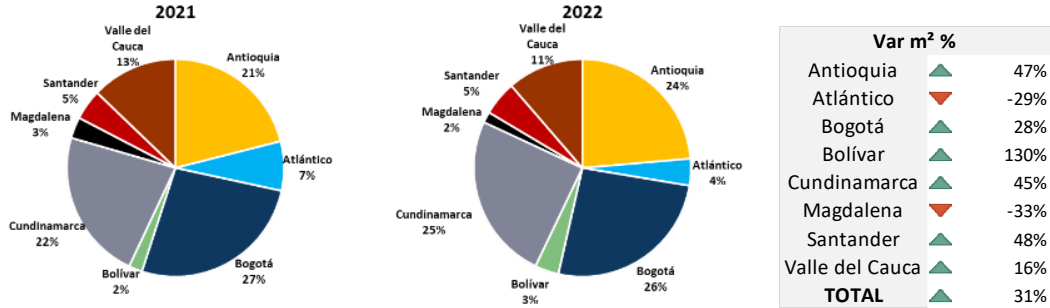


Gráfico 4. Participación área aprobada para comercio, industria y oficinas por centro urbano, acumulado a diciembre 2021 y noviembre 2022, para tener información anual se hizo una proyección de los datos para el mes de diciembre de 2022. Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 22 y cálculos Péntaco

Las siguientes gráficas muestran la importancia de Antioquia y Bogotá dentro del sector de oficinas, y la vocación comercial e industrial de la costa en 2022.

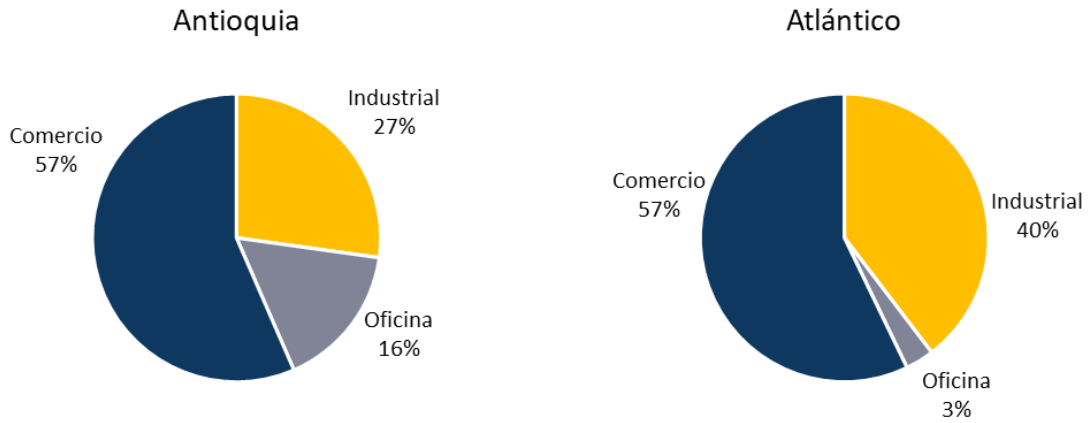


Gráfico 5. Área aprobada por destino en Antioquia y Atlántico, noviembre 2022, para tener información anual se hizo una proyección de los datos para el mes de diciembre de 2022. Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 22 y cálculos Péntaco

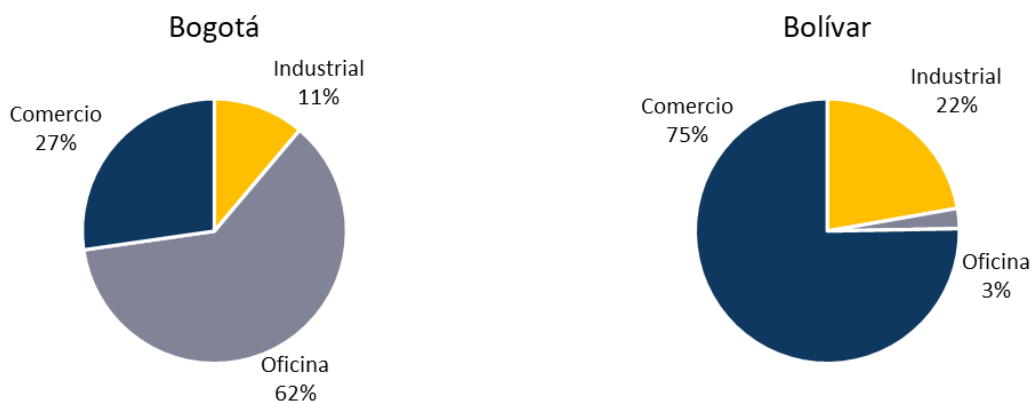


Gráfico 6. Área aprobada por destino en Bogotá y Bolívar, noviembre 2022, para tener información anual se hizo una proyección de los datos para el mes de diciembre de 2022

Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 22 y cálculos Péntaco

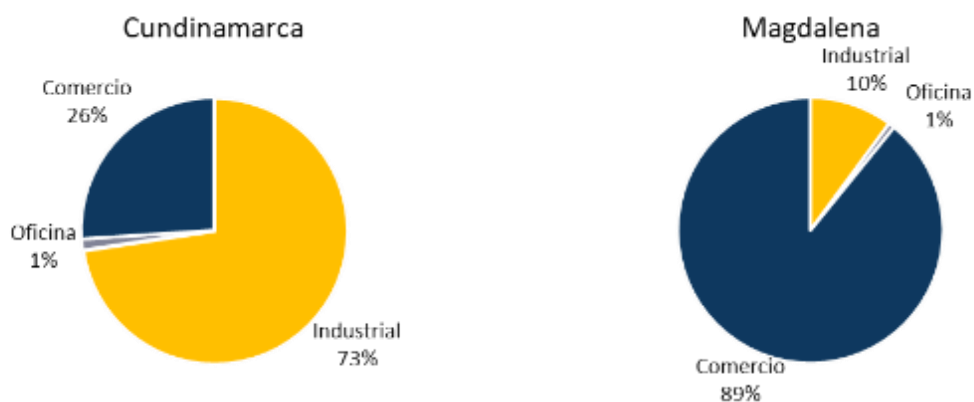


Gráfico 7. Área aprobada por destino en Cundinamarca y Magdalena, noviembre 2022, para tener información anual se hizo una proyección de los datos para el mes de diciembre de 2022

Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 22 y cálculos Péntaco

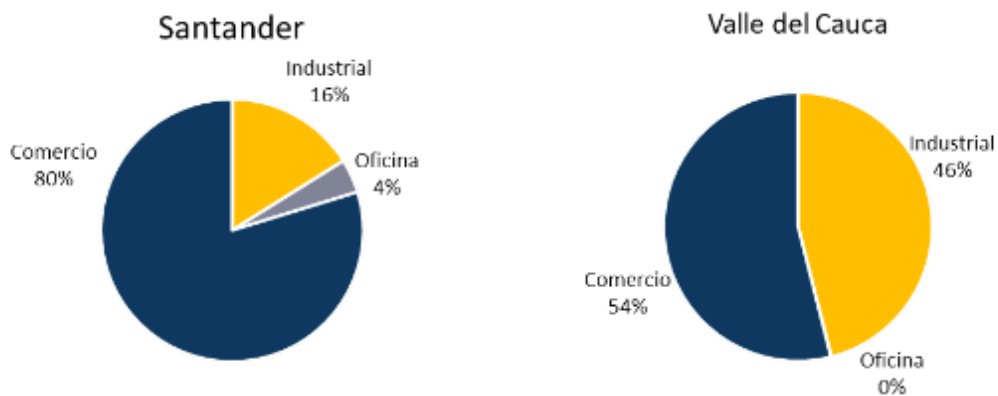


Gráfico 8. Área aprobada por destino en Santander y Valle del Cauca, noviembre 2022, para tener información anual se hizo una proyección de los datos para el mes de diciembre de 2022

Fuente: DANE. Licencias de construcción ELIC 88 municipios Nov 22 y cálculos Péntaco

Sector de Oficinas

Con base en la información y estadísticas recolectadas por Colliers y otras fuentes del sector, se presenta un resumen ejecutivo del sector de oficinas a diciembre de 2022.

Nacional

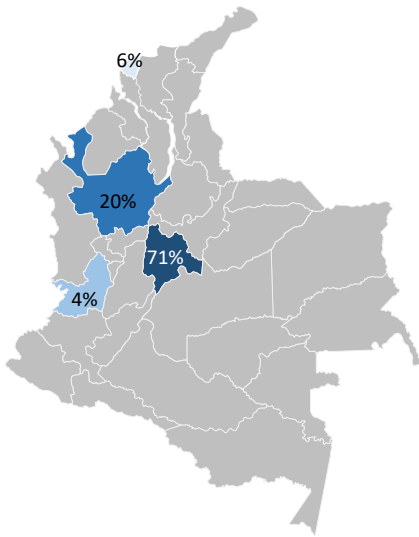


Gráfico 9. Distribución de oficinas, 2022
Fuente: Colliers. Reporte mercado oficinas Q4-22 por ciudad

En Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla el inventario arrendable alcanzó 4,33 MM de m² en 2022, de los cuales 71% se encontraba en Bogotá, 20% en Medellín, 6% en Barranquilla y 4% en Cali. De 2014 a 2022 el crecimiento compuesto anual del inventario nacional fue de 5,8%. El CAGR de 2014 a 2022 por ciudad se dio en el siguiente orden: Barranquilla (10,9%), Medellín (8,8%), Bogotá (4,9%) y Cali (3%).

Las ciudades objeto del estudio al cierre del 2022 presentaron una absorción de 121.075 m², 102% más que en 2021 cuando alcanzó 60.053 m².

Barranquilla fue la ciudad donde más se redujo la vacancia frente a 2021 (-6,86%), debido a una absorción neta acumulada de 20.000 m², teniendo una vacancia promedio de 9,4% ubicándose por primera vez desde 2016 por debajo del promedio nacional y en segundo puesto con menor vacancia, sólo superada por Medellín con una vacancia del 9%.

Las demás ciudades también tuvieron absorciones netas positivas, indicando la continua recuperación del sector. No obstante, Bogotá y Cali terminan el año con vacancias mayores a las que empezaron el 2022 pero menores al cierre de 2021.

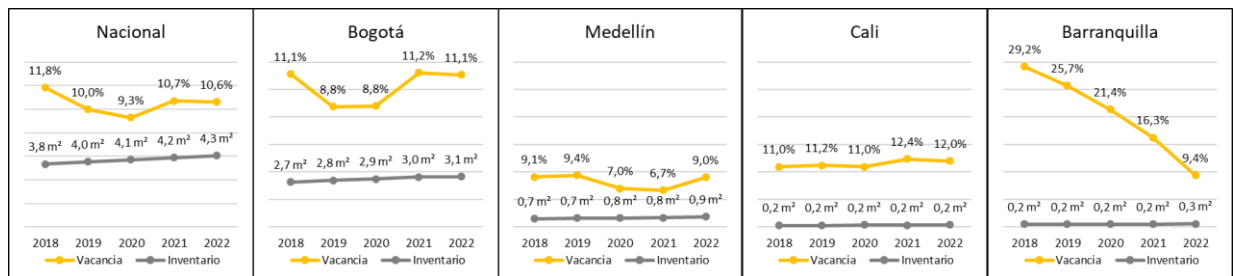


Gráfico 10. Inventario y vacancia de oficinas en las principales ciudades del país, acumulado diciembre 2018- 2022 (MM de m²)
Fuente: Colliers. Reporte mercado oficinas Q4-22 por ciudad y cálculos Péntaco

Los cánones de arrendamiento promedio a nivel nacional tuvieron crecimientos positivos respecto al 2021, demostrando la recuperación que ha tenido el sector desde el 2020. No obstante, los niveles de vacancia siguen en niveles elevados pudiendo afectar la recuperación en el valor de arriendo del sector. En el gráfico 11 podemos observar que el rango de los cánones de arrendamiento se ha venido ampliando con el tiempo, impulsado principalmente por contratos de arriendo con método de cálculo en dólar; generando mayores valores por una tasa de cambio desvalorizada; por la consolidación del sector de coworking, oficinas llave en mano y oficinas de baja calidad que han estado vacantes por un largo periodo por lo que los cánones tienden a disminuir.

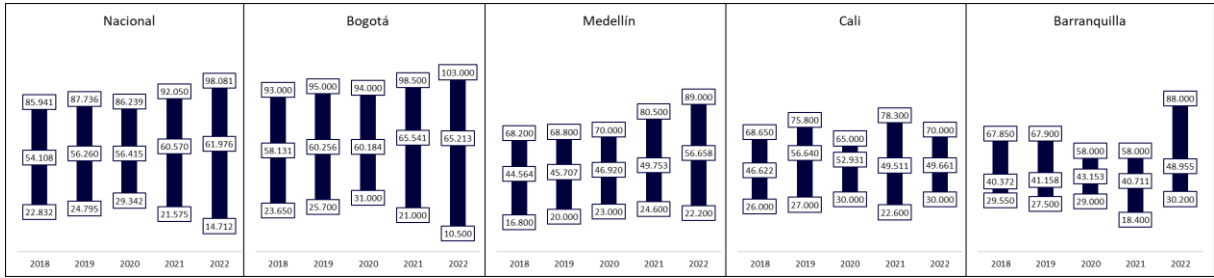


Gráfico 11. Precio de cierre de canon de arrendamiento a nivel nacional (\$/m2 / mes)
Fuente: Colliers. Reporte mercado oficinas Q4-22 por ciudad

Bogotá

Debido a que Bogotá concentra el 71% del inventario nacional de oficinas es válido entrar a analizar en mayor detalle el comportamiento de este sector en la capital.

Durante los últimos 5 años, el inventario de oficinas ha tenido un crecimiento compuesto anual de 3,9% pasando de 2,52 MM m² al cierre del último trimestre de 2017 a 3,06 MM m² en 2022. El segmento de oficinas A+ ha sido el de mayor crecimiento en el mismo período con un crecimiento compuesto anual de 8%, seguido de las oficinas A con 3,5% y finalmente las oficinas B que han tenido un crecimiento compuesto anual del 0,7%.

En 2022 el inventario de oficinas creció 1,2% con respecto al 2021. Salitre continúa consolidándose como el sector de mayor concentración, con el 24% del inventario, seguido por Calle 100 con el 14% del inventario.

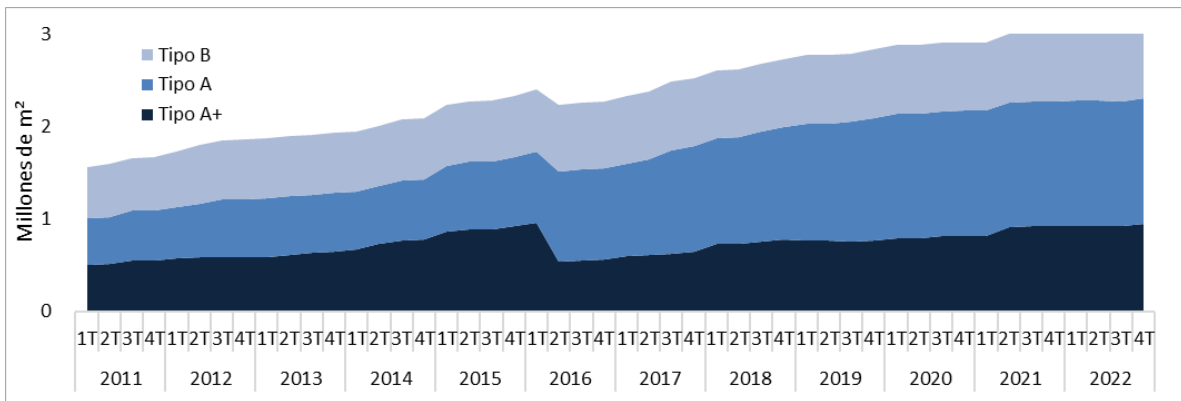


Gráfico 12. Evolución del inventario de oficinas en Bogotá (MM de m2)
Fuente: Colliers. Reporte mercado oficinas Q4-2 Bogotá

En 2022 la concentración del inventario se daba en un 44% para el segmento de oficinas A, seguido por el 31% para oficinas A+ y 25% oficinas B. Durante 2022 la vacancia de oficinas A+ ha venido cayendo, excepto en el último trimestre del año que se aumentó el inventario y hubo una menor absorción neta. Para los demás tipos de oficina se puede observar como la vacancia va cayendo trimestre a trimestre en el 2022.

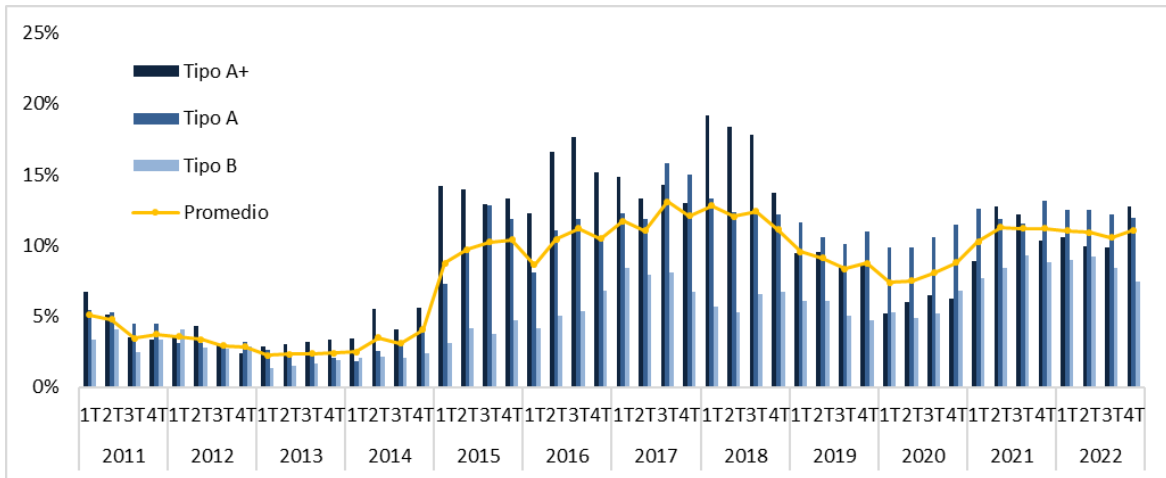


Gráfico 13. Evolución de la vacancia de oficinas en Bogotá por tipo de oficina
Fuente: Colliers. Reporte mercado oficinas Q4-22 Bogotá

Los cánones promedio por calidad de oficinas presentan dos tendencias diferentes. Por un lado, hay una tendencia de aumento del canon promedio para oficinas tipo A y A+ debido a la entrada de empresas multinacionales y *coworkings* al mercado colombiano. Por otro lado, los cánones de las oficinas con menor calidad caen debido a que estas oficinas no cumplen con las condiciones que el mercado requiere para ocuparlas, por ende disminuyen el valor del arriendo para poder re arrendarlas.

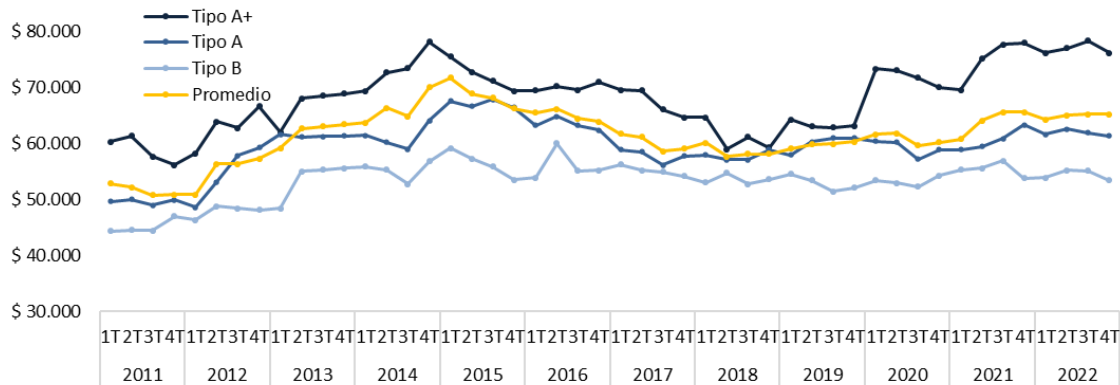


Gráfico 14. Evolución del canon de cierre de oficinas en Bogotá, 2011 – 2022 (\$/m2)
Fuente: Colliers. Reporte mercado oficinas Q4-22 Bogotá

En el 2023 el gap de precios que se ha venido observando entre diferentes tipos de oficinas de acuerdo con su calidad se mantendrá e incluso podrá ampliarse, impulsando los cánones y la construcción de oficinas de alta calidad con espacios que prioricen el trabajo en equipo y tengan en cuenta el efecto del trabajo híbrido. Para las oficinas de baja calidad los cánones de arrendamiento seguirán disminuyendo hasta encontrar arrendatario, e incluso podrán llegar a un punto donde de acuerdo con las tendencias que se observan en países desarrollados, sea mejor opción transformar ese inventario a otros usos.

Sector Industrial

Con base en la información y estadísticas recolectadas por Colliers y otras fuentes del sector, se presenta un resumen ejecutivo del sector industrial a diciembre de 2022.

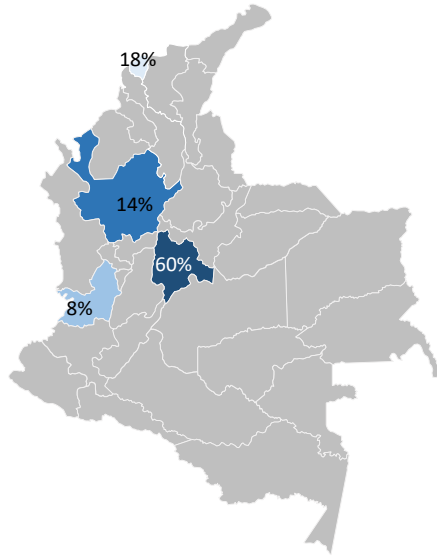


Gráfico 15. Distribución de bodegas 2022
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-22 por ciudad

Nacional

En 2022 las 4 principales ciudades de Colombia (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) contaban con un inventario arrendable de 7,26 MM de m², de los cuales 60% se localizaban en Bogotá, 18% en Barranquilla, 14% en Medellín, y 8% en Cali. De 2014 a 2022 el crecimiento compuesto anual del inventario nacional fue de 1,95%. Bogotá creció 3,8% y Medellín 2,7%. Barranquilla y Cali decrecieron 2,3% y 0,2% respectivamente.

Las ciudades objeto del estudio al cierre del 2022 presentaron una absorción de 640.000 m², 78.000 m² más que el mismo período de 2021.

En los últimos doce meses la vacancia del sector industrial a nivel nacional se redujo en 3.5%. La mayor variación de vacancia se presentó en Medellín, donde disminuyó 5,21% gracias a la absorción de 109.000 m² mientras que Bogotá redujo su vacancia en 3,9% gracias a una absorción de 450.000 m².

Nos encontramos en el nivel más bajo de vacancias a nivel nacional desde 2014, indicando que el sector industrial ha sido el más resiliente frente a la crisis del Covid-19 y tuvo una recuperación más rápida que los demás sectores. El inventario de las ciudades ha venido aumentando y la vacancia ha seguido bajando por lo que consideramos que la demanda sobrepasa la oferta, lo que debería llevar que en el próximo año el inventario de bodegas aumente y se desarrollen nuevos proyectos industriales en el mediano plazo a pesar de los altos costos del acero

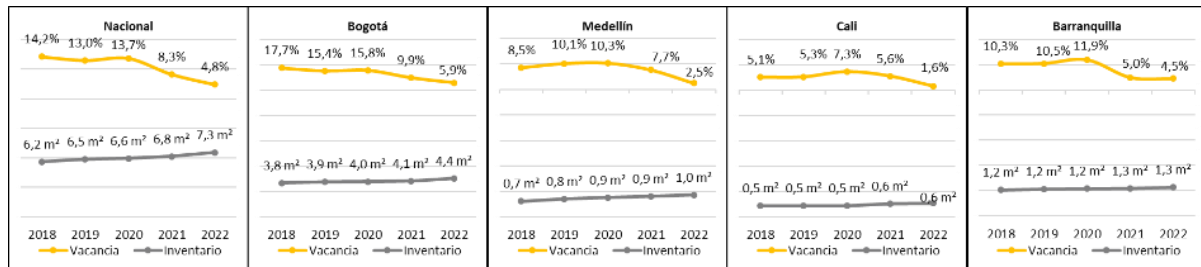


Gráfico 16. Inventario (MM m²) y vacancia de bodegas en las principales ciudades del país, 2017- 2022
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-22 por ciudad

De acuerdo con Colliers, el inventario industrial aumentó 6,2% entre el último trimestre de 2021 y el mismo periodo del 2022, crecimiento que responde al desarrollo y expansión en los parques industriales Innova, Latam Logistic, ZOL Funza, Parque industrial Caribe Verde y Parque industrial Nueva Era 3. A nivel nacional las bodegas

de clase A+ tuvieron un crecimiento anual de 20%, las bodegas tipo A y Zona Franca presentaron aumentos del 6% y las bodegas tipo B no tuvieron aumentos destacables.

El precio de arriendo promedio a nivel nacional incremento 4,5% respecto al cierre de 2021, jalonado por un aumento de más del 53,2% en Cali y 11,8% en Medellín. En Bogotá incrementó el precio debido a la alta absorción y demanda de bodegas clase A+. En Cali el aumento en cánones se produjo debido al aumento en los cánones tipo A y Zona Franca. En Medellín el aumento en cánones se dio en todas las clases de Bodegas. Barranquilla presentó un incremento en canon promedio de 4,8% debido al incremento de 15,6% de bodegas en Zona Franca en 2022.

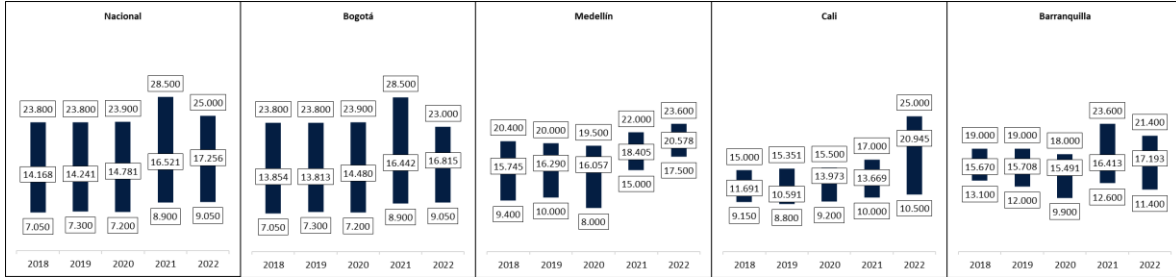


Gráfico 17. Precio de arrendamiento de cierre a nivel nacional 2018-2022 (\$/m2)
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-22 por ciudad

Los precios por tipo de bodega evidencian como en ciudades como Cali hay una gran dispersión dependiendo del tipo de Bodega. Medellín tiene los precios por calidad más altos de todas las ciudades, indicando la alta demanda por espacio para almacenaje. En Cali y Barranquilla se observa que las bodegas de Zona Franca tienen cánones superiores al resto de calidades.

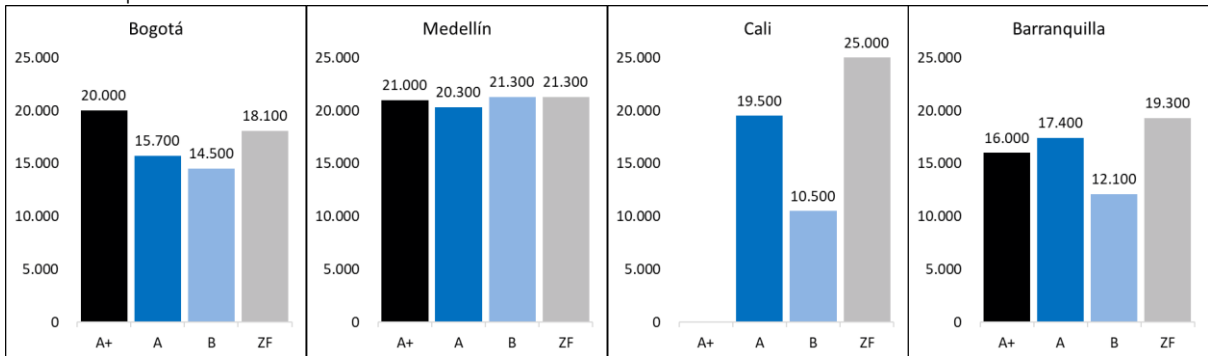


Gráfico 18. Precio de cierre de arrendamiento a nivel nacional por tipo de activo, diciembre 2022 (\$/m2 / mes)
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-22 por ciudad

Bogotá

Debido a que Bogotá concentra el 60% del inventario nacional de bodegas, es válido entrar a analizar en mayor detalle el comportamiento de este sector en la capital.

El inventario de Bogotá ha tenido un crecimiento compuesto anual en los últimos 5 años del 2,2%, pasando de 3,9 MM m² en 2017 a 4,35 MM m² al cierre de 2022.

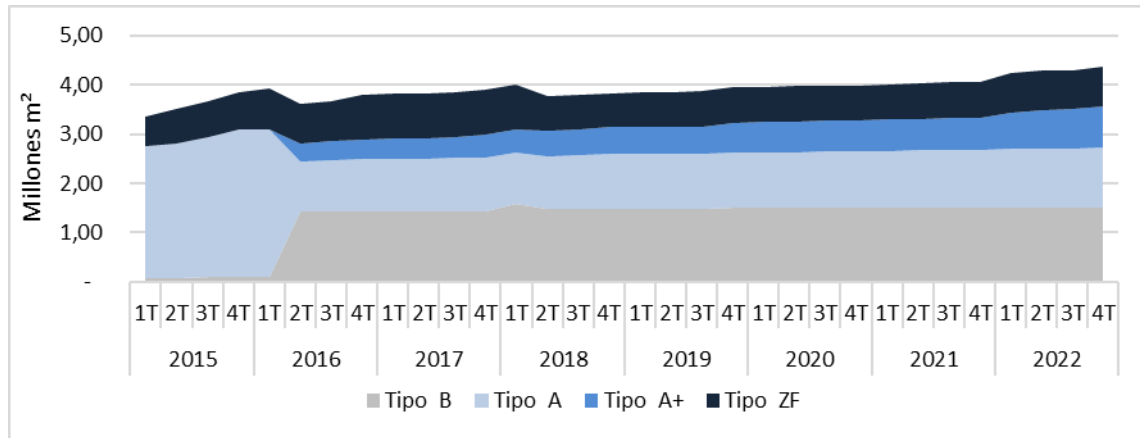


Gráfico 19. Evolución semestral del inventario de bodegas en Bogotá, 2015- 2022 (MM de m2).
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-2022 Bogotá

Con la migración desde hace más de diez años de las zonas industriales hacia la periferia de la ciudad, se observó el desarrollo de los corredores Funza, Calle 80 y Mosquera. En 2022, el corredor de la Calle 80 sigue siendo el más importante de Bogotá, teniendo también la mayor disponibilidad de terrenos para desarrollar como bodegas logísticas e industriales. El corredor de Tocancipá también tiene un gran potencial de expansión, especialmente hacia el municipio aledaño de Gachancipá.

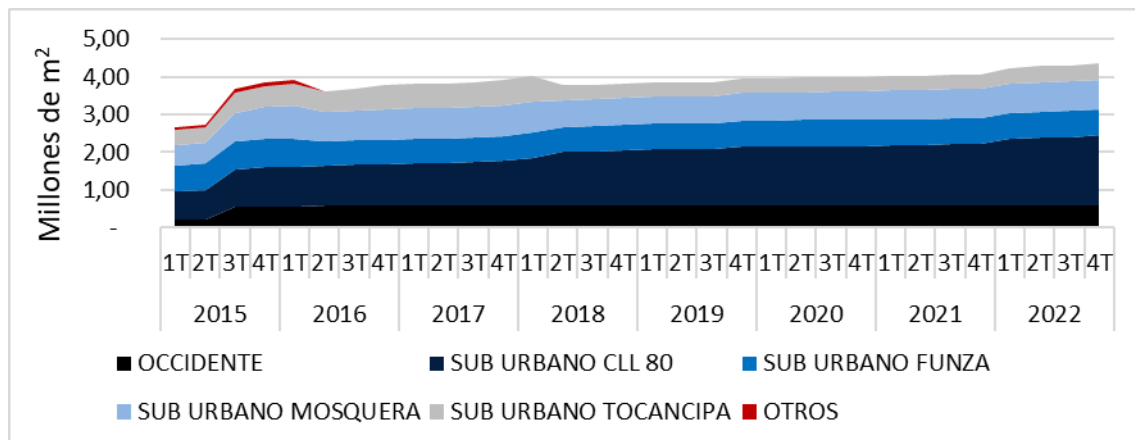


Gráfico 20. Concentración de inventario por corredor en Bogotá, 2015 hasta 2022.
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-22 Bogotá

Históricamente las bodegas tipo B han tenido la mayor participación en el inventario de la ciudad (35% en 2022), seguidas del tipo A (28% en 2022). Las bodegas A+ y de Zona Franca tienen la menor participación, con el 19% y 18% respectivamente. En los últimos 5 años, el tipo de bodega que más ha aumentado es la A+, la cual tiene un CAGR de 12,5%. Dentro de estas bodegas destaca la modalidad *build to suit*. Las bodegas A han crecido a un CAGR de 2,3% anual en los últimos 5 años, y las B al 0,9%. Finalmente, el inventario de Zona Franca se ha reducido en -2,6% anual.

Bogotá pasó de tener 400.092 m² vacantes en diciembre de 2021 a 256.374 m² al cierre de 2022, lo que significó una reducción de la tasa de vacancia del 9,9% al 5,9%. La disminución más significativa de la vacancia por corredor fue en el corredor de Occidente y Suburbano Funza, disminuyendo 6,9% y 6,1%, respectivamente.

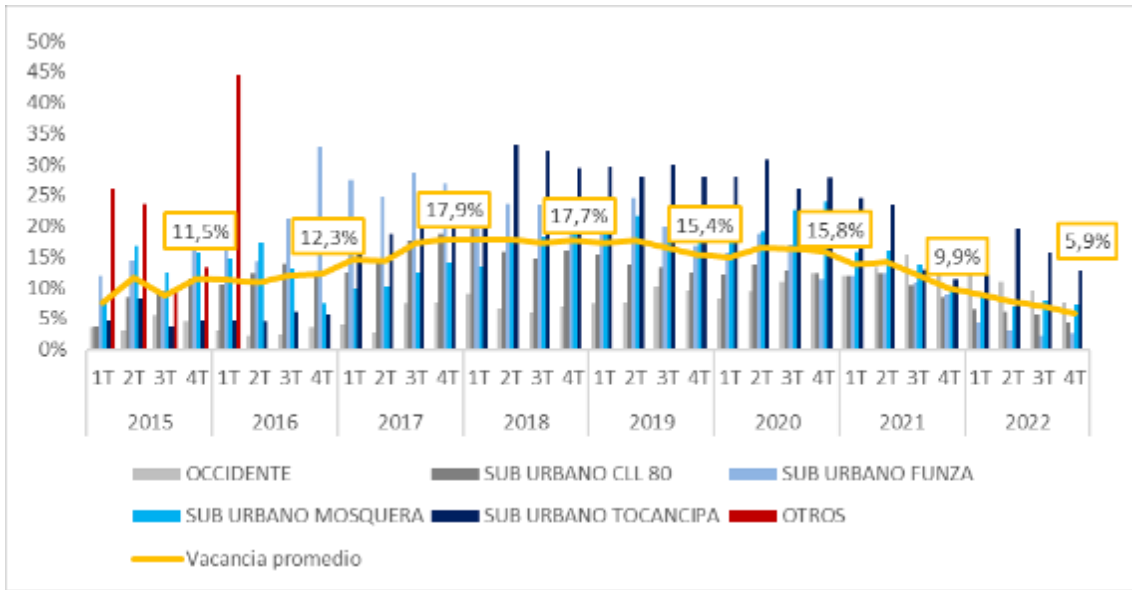


Gráfico 1. Evolución trimestral de vacancia de bodegas por corredor en Bogotá, 2015- 2022
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-22 Bogotá

La vacancia de bodegas en Bogotá disminuyó a lo largo de 2022 en las bodegas tipo A y en Zona Franca, mientras que la vacancia en las bodegas tipo A+, disminuyó sólo en el tercer trimestre y aumentó nuevamente en el cuarto trimestre. El comportamiento de las bodegas tipo B inicio el año con una disminución de la vacancia y a lo largo del año tuvo crecimientos constantes, no obstante, cierra el año con una vacancia menor a la inicial.

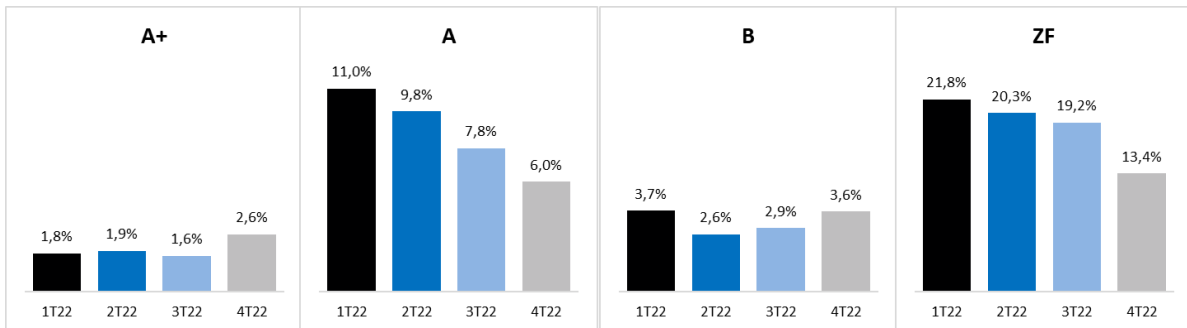


Gráfico 22. Vacancia por tipo de bodega en Bogotá, 2022.
Fuente: Colliers. Reporte mercado Industrial Q4-22 Bogotá

Colliers estima que habrá un crecimiento en los m² en Bogotá a mediano plazo, en la medida que se consoliden y finalicen las construcciones dentro de parques industriales existentes y que los nuevos proyectos inicien operación.

Desde el 2015 hasta el 2020 se puede observar gran estabilidad en los precios de renta de las bodegas a nivel de Bogotá, y desde el 2021 se evidencia un aumento en los cánones promedios en Bogotá liderados por los corredores de Calle 80, Occidente y Tocancipá. Esto se debe a la introducción de bodegas tipo A+ en el corredor de calle 80 y Tocancipá, y para el corredor de Occidente es por la alta demanda de bodegas en Zona Franca.

Programa de Emisión y Colocación TIN

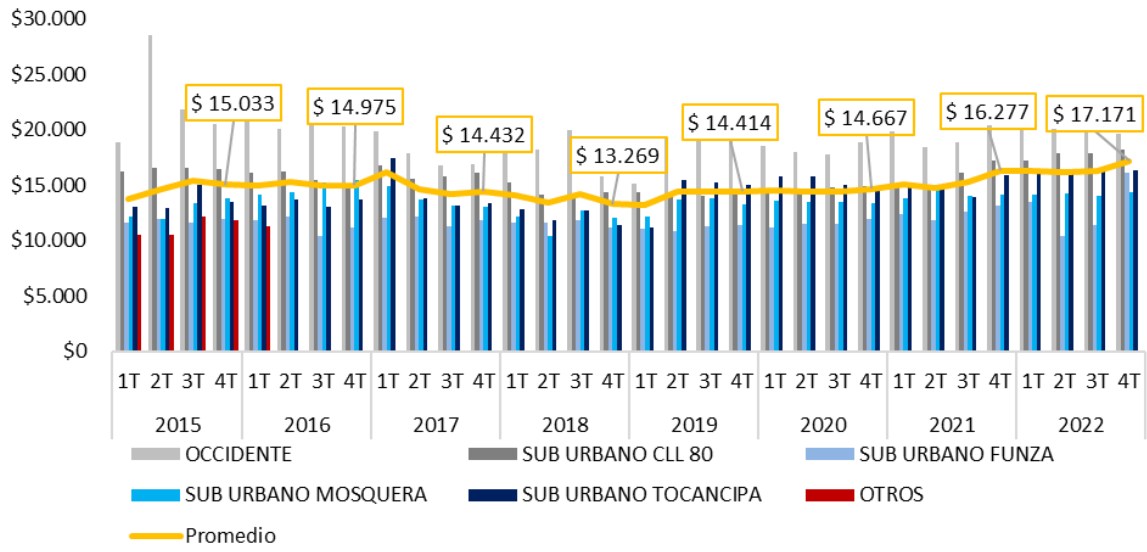


Gráfico 3. Precio de cierre de canon de arrendamiento por corredor, 2015-2022 (\$/m2).
Fuente: Reporte mercado Industrial Q4-22 Bogotá

Sector Comercial

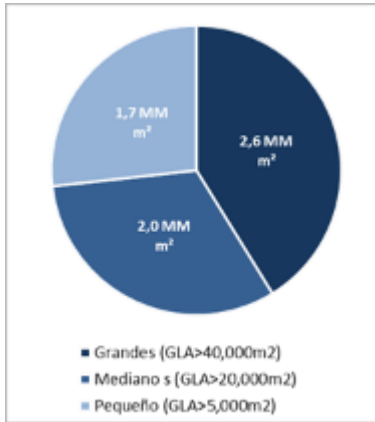


Gráfico 21. Inventario nacional de centros comerciales por tamaño, 2022.
Fuente: Acecolombia, 2021, Galería Inmobiliaria tercer trimestre 2022

Con base en la información y estadísticas recolectadas por Galería Inmobiliaria y otras fuentes del sector, se presenta un resumen ejecutivo del sector comercio a diciembre de 2022 con algunas excepciones debido a que la información actualizada no se encuentra disponible a la fecha.

El sector de Centros Comerciales en Colombia ha tenido un crecimiento sin precedente durante la última década, recuperándose del rezago que tuvo este sector como consecuencia de la crisis de finales de los años noventa. En la última década se ha comenzado a difundir el modelo americano de único propietario con la llegada de fondos de inversión internacionales y algunos fondos nacionales que han buscado este tipo de esquema.

De 2021 a 2022 pasamos de 19,28 m² a 19,36 m² de GLA por cada 100 habitantes a nivel nacional. En los últimos 30 años el GLA de los centros comerciales a nivel nacional ha tenido un crecimiento compuesto anual de 8,6%, pasando de 0,54 MM m² en 1992 a 6,3 MM m² en el 2022. Los centros comerciales que entraron en el 2022 son: en Barranquilla Parque Alegre, La Meridiam Golf y Plaza campestre; en Medellín Plaza Beillin y en Turbaco Centro Comercial Plaza 90.

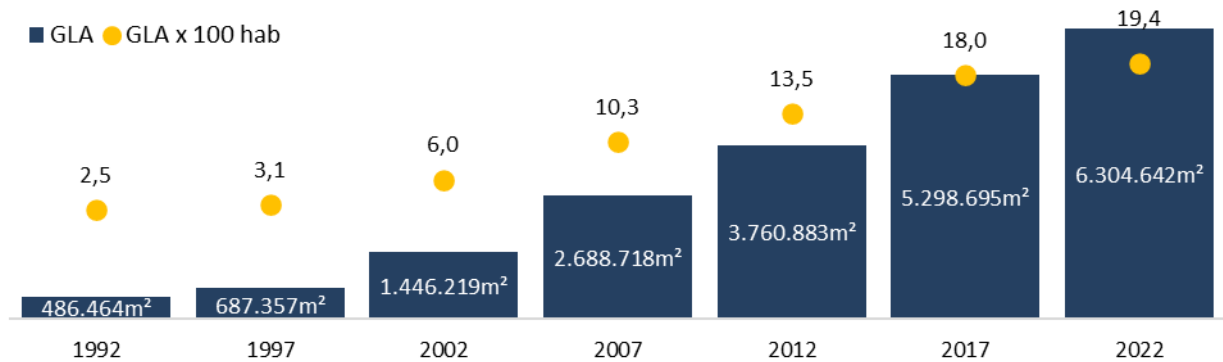


Gráfico 225. GLA vs GLA x 100 habitantes, 1992- 2022
Fuente: Acecolombia: Hacia Dónde va la Industria de Centros Comerciales; Galería Inmobiliaria: Centros comerciales en operación País julio 22; DANE: 2022. Población ajustada por cobertura; cálculos Péntaco

Las ventas en Centros Comerciales han presentado un crecimiento compuesto del 7,6% anual durante los últimos 10 años, pasando de COP\$26,5 billones en 2012 a un estimado de COP\$55,3 billones al cierre de 2022. Si lo analizamos en relación con las ventas mensuales por m² de GLA, el crecimiento compuesto ha sido solo del 2,2%, pasando de ventas de COP \$587.000/m² de ventas/GLA en 2012 a COP \$730.000/m² de ventas/GLA a cierre de 2022. Esto se debe a que el crecimiento anual compuesto del 5,3% de GLA ha sido más acelerado que el 2.2% de las ventas mensuales/m².

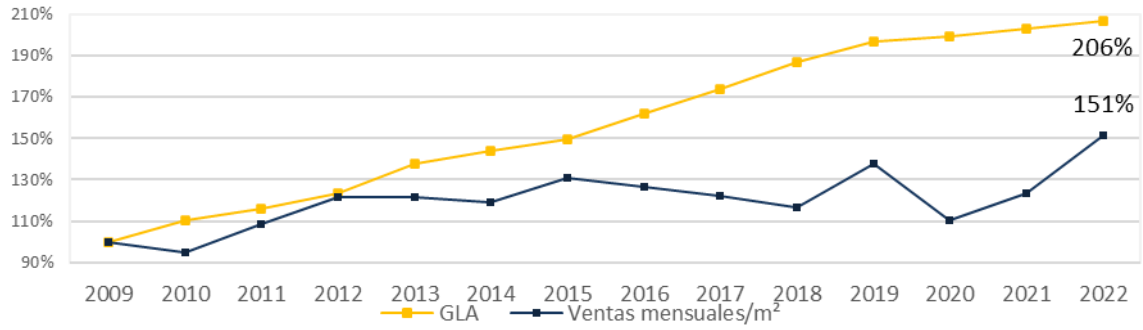


Gráfico 23. Índice base 100 = 2009 | Crecimiento del GLA y de las ventas nacionales mensuales por m² de GLA, 2009-2021
Fuente: Acecolombia, América Retail, Raddar y La República. Cálculos Péntaco

Bogotá

Dado que Bogotá agrupa más del 33% del inventario de Centros Comerciales a nivel nacional, es válido entrar a analizar en mayor detalle el comportamiento de este sector en la capital.

En los últimos 30 años el GLA de Centros Comerciales ha crecido un 6% anual, hasta alcanzar 2,1 MM m² en 2022, correspondiente a cerca de 55 centros comerciales.

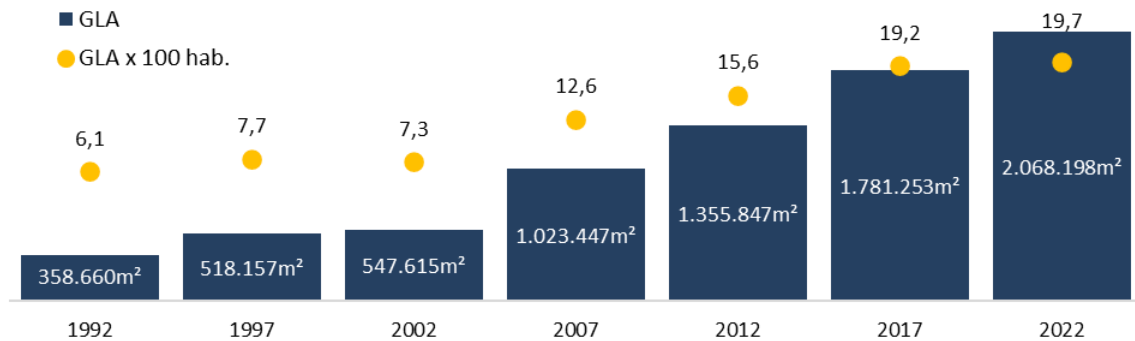


Gráfico 24. GLA vs GLA x 100 habitantes, 1990- 2022
Fuente: Acecolombia: Hacia Dónde va la Industria de Centros Comerciales; Galería Inmobiliaria: Centros comerciales en operación Bogotá Sept 22; DANE: 2022. Población ajustada por cobertura; cálculos Péntaco

El promedio mensual del área de las licencias aprobadas en el sector comercial en 2022 con respecto a 2021 en Bogotá disminuyó un 11%. Mientras que en 2021 se aprobaron 147.574 m², en 2022 esta cifra cayó a 131.292 m². Con respecto al inventario, en 2022 no ingresaron nuevos centros comerciales.

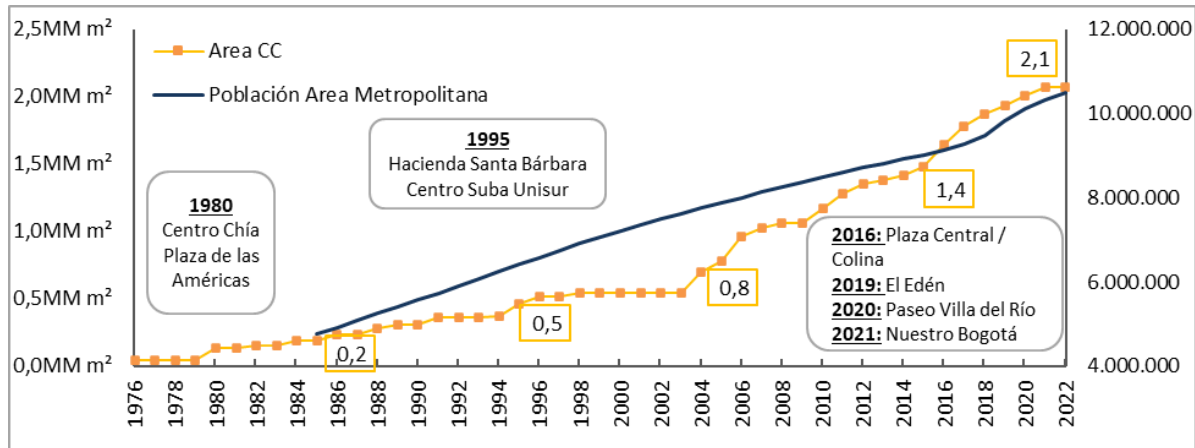


Gráfico 25. GLA versus población, 1976-2022

Fuente: Acecolombia: Hacia Dónde va la Industria de Centros Comerciales; Galería Inmobiliaria: Centros comerciales en operación Bogotá Sept 22; DANE: 2022. Población ajustada por cobertura; cálculos Péntaco

Dada la complejidad que implica determinar la renta dentro de un centro comercial en la que se debe tener en cuenta el área del local, su ubicación, el tamaño de su vitrina, la madurez del centro comercial, entre otros, no es posible extrapolar un precio por metro cuadrado que permita resumir a ciencia cierta un valor de renta único por m². Sin embargo, hay tendencias que se han comenzado a adaptar en Colombia, como contratos con un canon fijo más porcentaje de ventas, contratos con el mayor de un mínimo garantizado o porcentaje de ventas y contratos con porcentaje de ventas. El primero hace referencia a un arriendo fijo al que se le suma un porcentaje de ventas, el segundo hace referencia a una renta que es el mayor valor entre un valor fijo o un porcentaje de ventas y el tercero hacer referencia a un canon que se determina exclusivamente en función de un porcentaje de las ventas.

Analizando la vacancia total de los centros comerciales en Bogotá observamos una caída de 3,1% entre el tercer trimestre de 2021 y tercer trimestre de 2022 indicando la recuperación paulatina del sector comercio. Esperamos que esta tendencia se mantenga para el 2023 con una menor velocidad a la que se recuperó en el 2022 debido a la desaceleración económica del país. Igualmente, para el 2023 siguiendo la tendencia que se observa desde hace varios años en el país, los centros comerciales están atrayendo cada vez más, arrendatarios que amplíen la oferta de entrenamiento y servicios, como respuesta a los nuevos patrones de consumo de los clientes.

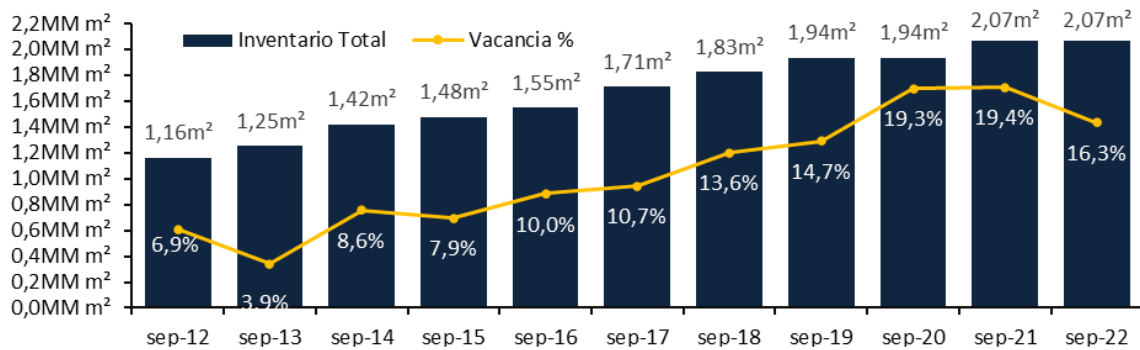


Gráfico 26. Inventario versus vacancia, 2012-2022

Fuente: Galería Inmobiliaria: centros comerciales en operación Bogotá Sept 22 y cálculos de Péntaco

Comercio Minorista

Hemos dividido el estudio de comercio minorista en el entendimiento a nivel nacional del sector de las grandes superficies y las tiendas por departamento.

Grandes Superficies & Tiendas por Departamento¹

Dentro del PIB nacional a diciembre 31 de 2021, la actividad económica de “Comercio” tuvo una participación del 17,81% o COP\$209,5 billones, de los cuales el sector de comercio minorista del que hacen parte las principales grandes superficies y tiendas por departamentos a nivel nacional aportó el 31,68% de la categoría, con ventas por COP\$66,4 billones².

De los COP\$66,4 billones mencionados anteriormente, las ventas de las grandes superficies representan al cierre del 2021 el 86,9% mientras que las tiendas por departamentos representan el 13,1% restante.



Gráfico 30. Venta (en billones) de las principales Grandes Superficies y Tiendas por departamento a nivel nacional
Fuente: Superintendencia Financiera & Superintendencia de Sociedades. EEFF 2020 por empresa

El sector de grandes superficies tuvo ventas de COP\$57,15 billones al cierre de 2021, donde los dos principales actores fueron Éxito, con 29,7% de participación de mercado (COP\$16,9 billones), D1 con 17,4% del mercado (COP\$9,9 billones), Alkosto con 15,9% (COP\$9,1 billones), Olímpica con 11,6% (COP\$6,6 billones), Jerónimo Martins con 9,3% (COP\$5,3 billones) y Cencosud con 7,3% (COP\$4,1 billones).

Los nuevos formatos que han venido apareciendo en el país en los últimos años con modelos de negocio traídos de Estados Unidos y Europa tales como PriceSmart, D1, Justo y Bueno han logrado restarles a los canales tradicionales una participación de mercado cercana al 33,2% (categorizados en el Gráfico 41 como D1, Jerónimo Martins y “Otros nuevos”). Vale la pena resaltar la evolución de D1, quién ha logrado después de más de 11 años, una participación del mercado que supera el 17%.

¹ Datos de 2021 debido a que, a la fecha de realización de este estudio, los estados financieros auditados 2022 de las compañías de comercio minorista no habían sido publicados

² En estos cálculos se incluye las ventas Homecenter donde están incluidas sin posibilidad de discriminarlas, las ventas de Constructor

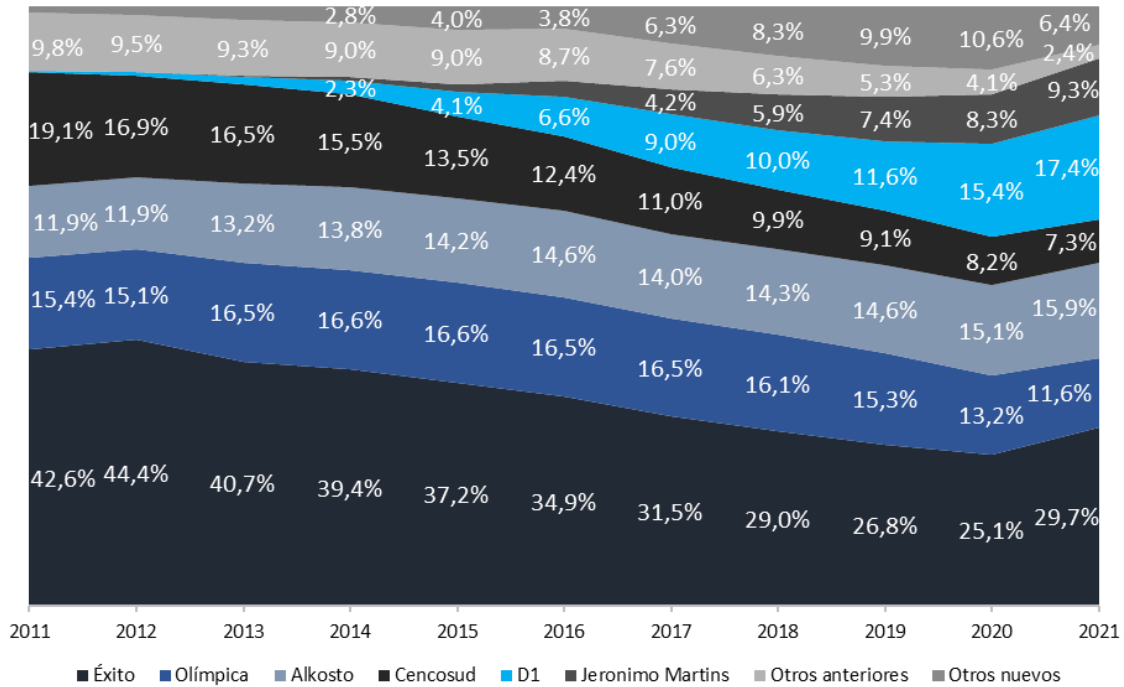


Gráfico 31. Participación de mercado de grandes superficies a nivel nacional 2011-2021. Fuente: Superintendencia de Sociedades y cálculos de Péntaco. "Otros nuevos" son Pricemart, Justo y Bueno y Euro Supermercado. "Otros anteriores" son Carulla (ahora marca de Éxito), Almacenes la 14 y Makro.

Las tiendas por departamento alcanzaron ventas de COP\$9,2 billones al cierre de 2021. El líder de la categoría fue Homecenter, con el 56,8% de ventas (COP\$5,2 billones), seguido por Falabella, con 24,0% de ventas (COP\$ 2,21 billones).

Programa de Emisión y Colocación TIN

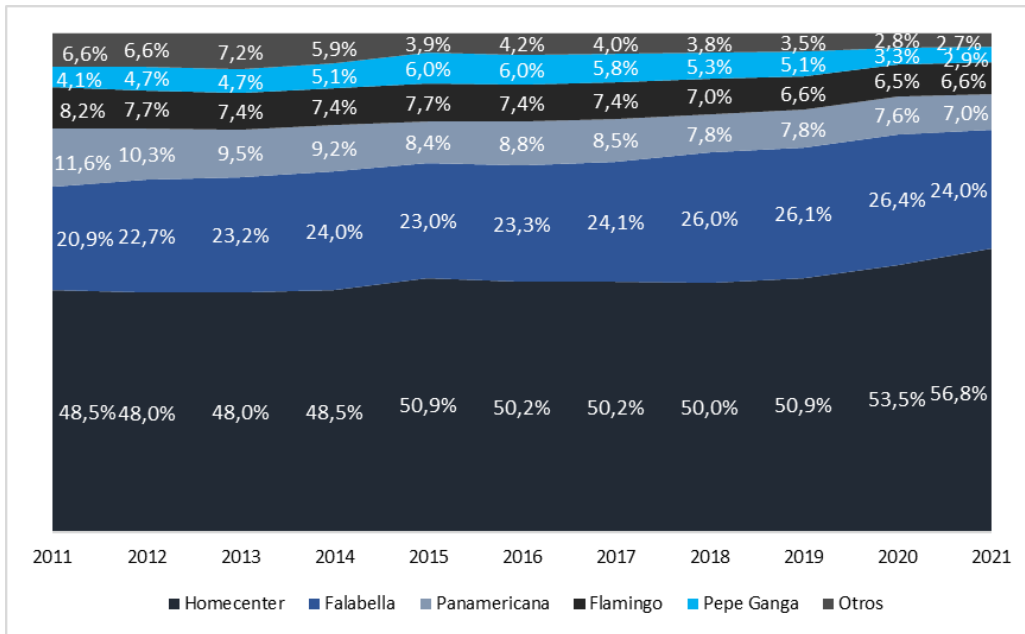


Gráfico 32. Participación de mercado de las principales tiendas por departamento a nivel nacional, 2011-2021 Fuente: Superintendencia Financiera, Superintendencia de Sociedades y cálculos de Péntaco. "Otros" son Almacenes Only, Los Tres Elefantes, Ripley y La Polar

La tasa de crecimiento compuesto de las ventas de tiendas por departamento en el periodo 2011-2021 fue de 8,3%. Homecenter lidera el crecimiento, con un CAGR de 10,1% en ese periodo, seguido por Falabella con 9,9% y Flamingo con 6,0%.

Informe Gestor Inmobiliario

Durante el año 2022 se llevaron a cabo diversas actividades por parte del Gestor Inmobiliario, como se describen a continuación:

I. Emisiones

Durante el año 2022 se realizó juntamente con la Titularizadora Colombiana, el seguimiento al mercado de capitales para evaluar el comportamiento de este frente a títulos de participación similares y unidades de participación de otros vehículos de propósito especial con el fin de evaluar la conveniencia de realizar la emisión del 3 tramo cuyos activos se adquirieron con deuda en el año 2020 y 2021. Se preparó y actualizaron los datos e informes que se presentaron en diferentes escenarios a los inversionistas. De la misma forma se preparó la información para la calificadora, con la entrega de información requerida por Fitch para la actualización de la calificación de TIN.

Debido a la volatilidad del mercado como consecuencia de las elecciones presidenciales y la entrada de algunos participantes del mercado a la rueda de renta variable, se decidió postergar la tercera emisión para el primer semestre de 2023.

II. Generación de negocios

Plan estratégico

En el primer trimestre de 2022 se presentó el Informe Anual de Gestión 2021, incorporando la actualización de la información del mercado inmobiliario, una descripción del portafolio inmobiliario y una proyección de la Universalidad con potenciales adquisiciones proyectadas para el 2022. De la misma forma, se estructuró una estrategia de adquisiciones dirigida a consolidar el portafolio en el sector industrial y comercial y a cumplir con las políticas de diversificación y definiciones de crecimiento de la Universalidad. Se identificaron los principales elementos dentro de la estrategia de inversión, el perfil de riesgo y el plan de emisiones. Finalmente se consolidó el presupuesto final correspondiente a los activos de la Universalidad ya adquiridos (los cuales ya incorporan los activos del 3 tramo) y este presupuesto se concertó con el Administrador Maestro (Titularizadora Colombiana y con el Administrador Inmobiliario - CBRE.

Estructuración de inversiones potenciales

Durante todo el año se recibieron 62 negocios potenciales, de los cuales 19 se evaluaron y fueron presentados a Comité Interno. De estos negocios potenciales, 21 correspondían a inmuebles comerciales, 7 a inmuebles de oficinas, 25 a inmuebles industriales, y 9 obedecían a uso mixto (siendo de dos o más usos).

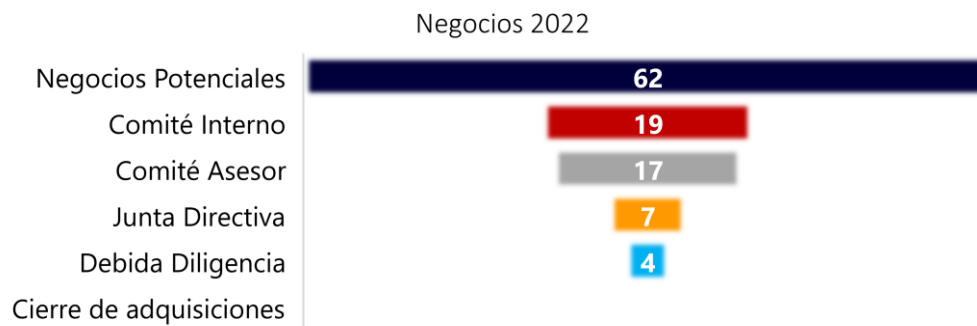
Los activos que se descartaron en un primer filtro por parte del Gestor Inmobiliario correspondían a aquellos que no cumplían con los siguientes criterios: una expectativa mínima de rentabilidad (IPC+7,0%) y Dividend Yield (6,20%), arrendatarios de buen perfil crediticio, clasificación del activo tipo comercial, industrial o de oficinas, precio de venta mayor a COP \$10.000 millones, localización privilegiada, un activo de altas especificaciones, y precio de venta/arriendo dentro de valores de mercado.

Posteriormente se seleccionaron 19 activos en Comité Interno que se presentaron como potenciales adquisiciones al Comité Asesor. La evaluación de estos activos incluía valoraciones financieras con los escenarios pertinentes, estudios de mercado y evaluaciones de riesgo crediticio para los arrendatarios más relevantes.

De estos activos se definió presentar 7 alternativas de activos estructurados a la Junta Directiva y 4 de ellos iniciaron proceso de debida diligencia.

A continuación, se presenta un resumen de los activos que pasaron a cada etapa, por tipología:

	Total 2022				
	Total	Comercio	Oficinas	Bodegas	Mixto
Negocios Potenciales	62	21	7	25	9
Comité Interno	19	7	1	9	2
Comité Asesor	17	6	1	8	2
Junta Directiva	7	3	0	3	1
Debida Diligencia	4	2	0	1	1
Cierre de adquisiciones	0	0	0	0	0



Cartas de intención

A lo largo del año, se enviaron 14 cartas de intención no vinculantes para potenciales adquisiciones, con sus respectivas modificaciones y aclaraciones, de las cuales se destinaron 8 cartas a la compra de activos industriales o bodegas, 0 se destinaron a la compra de oficinas, 6 se destinaron a la compra de locales.

Comité Asesor & Junta Directiva

Se presentaron 17 activos a Comité Asesor, de los cuales 6 correspondían a activos comerciales, 1 correspondía a activos de oficinas, 8 correspondían a bodegas y activos industriales y 2 corresponden a activos mixtos entre las anteriores categorías. A la Junta Directiva se presentaron 7 activos de los recomendados para compra por parte del Comité Asesor, siendo estos, 3 activos comerciales, 1 industrial y 1 mixto.

Estudios de mercado semestrales

En septiembre 2022 se realizó el informe semestral para el primer semestre de 2022 del mercado inmobiliario colombiano en los segmentos de oficinas, industria, comercio incluyendo el comercio minorista y grandes superficies por departamento. Cada uno de estos informes busca dar al inversionista las herramientas para entender el estado del mercado inmobiliario y mostrar como el fondo integra todas las investigaciones en su estrategia de inversión y manejo del portafolio.

Debida Diligencia y Avalúos

Durante el año 2022 se adelantaron las gestiones requeridas para realizar los procesos de Debida Diligencia física y jurídica para las potenciales adquisiciones que se vienen adelantando en las ciudades de Bogotá y Valle del Cauca para un paquete bajo la modalidad de sale & lease back que incluye bodegas con área arrendable de más de 31.000 m², oficinas por más de 880 m² y locales comerciales por más de 1.580 m². La anterior negociación se encuentra a cierre del año finalizando el proceso de debida diligencia.

Así mismo se desarrolló el proceso de debida diligencia jurídica, física y el avalúo inicial para un local comercial con área de más de 160 m², ubicado en Bogotá. La anterior negociación se encuentra a cierre del año finalizando el proceso de debida diligencia. Del mismo modo se coordinó todo lo relacionado con la generación de los avalúos iniciales de los inmuebles asociados al portafolios de estos activos.

III. Gestión del portafolio

Comité de activos

En 2022 se desarrollaron 23 comités de activos juntamente con el Administrador Inmobiliario y se realizó seguimiento quincenal al estado de cada uno de los activos de los portafolios de la Universalidad, en lo que corresponde al mantenimiento físico, el seguimiento de requerimientos de arrendatarios, los procesos de facturación, recaudo y cartera, los procesos de saneamiento, pagos de impuestos, ejecución presupuestal, entre otros.

Impuestos

Se realizaron el pago de los diferentes impuestos prediales en las ciudades de cada uno de los 396 matriculas, distribuidos en 20 ciudades del país, los cuales ascendieron a un valor de \$ 2.564.349.217 en la temporada fiscal entre enero y julio. En enero se realizó un calendario del pago de impuestos prediales para 2022, para tener programadas las mismas de antemano

Mes	Prediales Liquidados (<i>por matrícula</i>)
Enero	3
Febrero	16
Marzo	98
Abril	30
Mayo	171
Junio	78
Total	396

Seguros

Bajo el acuerdo contractual establecido entre el Administrador Maestro y el Gestor Inmobiliario se adelantaron las acciones requeridas para la renovación de las pólizas de cumplimiento, directores y administradores, así como la actualización del monto asegurable para dar las coberturas requeridas al contrato de Gestor Inmobiliario. Se cotizaron y tomaron seguros para los inmuebles adquiridos en 2022.

Reparaciones y mantenimiento

A través de un proyecto estructurado con la Administración de la copropiedad del Edificio Davivienda Barranquilla, se logró desarrollar el proyecto de actualización de la fachada con el cambio de la ventanearía. Esto recaudado mediante cuotas extraordinarias de administración por parte de la copropiedad entre el año 2019 y 2020, el cual por efectos de la pandemia retardo la ejecución de este hasta el año 2022.

Se efectuó de la mano del AI el seguimiento al plan de mantenimiento anual a comienzo de año. En la elaboración del presupuesto para 2022 se tuvieron en cuenta las principales reparaciones y mantenimientos para el año tales como la atención en el cambio de cubiertas para los inmuebles de 20 de Julio, Ilarco II, la Mesa y Envigado dentro del portafolio Davivienda.

También se contrató un estudio y diagnóstico para 11 transformadores con el fin de validar la presencia de PCB (Elementos contaminantes) dentro del aceite de estos equipos, el cual todos cumplieron por lo exigido por la norma ambiental que los rige.

Representación en copropiedades

En enero se concertó un calendario de asistencias distribuidas entre el Administrador Inmobiliario y el Gestor Inmobiliario, realizando una distribución de 68% de participación para el GI y 32% para el AI. . A partir de febrero se asignaron las asistencias a asambleas del Administrador Inmobiliario y el Gestor Inmobiliario, así como la generación de poderes para su asistencia, el cual fue delegado en manos del GI para todas las participaciones en las PH.

Como parte del proceso de representación en copropiedades de los activos de TIN, Péntaco (GI), de la mano de CBRE (AI), participaron en 49 asambleas ordinarias y 5 extraordinarias de las distintas copropiedades. En éstas, CBRE representó los intereses de TIN en 14 asambleas, y en 32 asambleas participaron los distintos miembros de Péntaco. En 3 Asambleas participaron en conjunto el personal de CBRE y Péntaco.

En 2022, Péntaco participó en los consejos de Edificio Davivienda Barranquilla, Torre Central, Ilarco II, Centro Andino, T7/T8, en los cuales se desarrollaron proyectos de inversión y renovación para algunos activos, permitiendo mantener y mejorar la capacidad de generación de ingresos y el valor del activo.

CBRE participó en el consejo de administración del edificio La Magdalena, buscando siempre la preservación del activo bajo estándares profesionales, la sostenibilidad financiera de la propiedad horizontal y en general, una administración eficiente de los recursos.

IV. Rentabilidad del portafolio

Capex

Para el portafolio de Jamar, se desarrollaron los proyectos de inversión para el Cendis con la instalación de líneas de vida por un valor de \$ 157 MM y los senderos de tránsito para la circulación en la cubierta que permita la protección y adecuado manejo de la membrana TPO en la nave principal por un valor \$ 192 MM, lo anterior acordado con el arrendatario para la realización de los proyectos de paneles solares y apantallamiento a cargo de este último.

Contratos de arrendamiento

Se realizó seguimiento y gestión a todas las negociaciones con los arrendatarios vigentes al inicio del 2022, originadas del proceso postpandemia, de las cuales al cierre del año todas habían retornado al estado inicial de sus contratos.

Para los activos del portafolio T7/T8 se realizó el otrosí que formalizó la renegociación del contrato por 1 año adicional y el nuevo canon de arrendamiento. Para el portafolio de Ventura Terreros, se mantuvieron todos los arrendatarios de los locales ocupados y se logró la negociación con la IPS Coosalud para ocupar dos de los locales vacantes, los cuales fueron entregados en el último semestre del año.

Para el portafolio de Arroba, se logró la renegociación del contrato con la EPS Savia Salud, la cual tomó adicionalmente un área vacante que teníamos disponible en el mismo inmueble.

En el portafolio de Spring Step, se recibió notificación de parte de Educentros (Open English) para la entrega del local 1-1132 ubicado en el Centro Comercial Centro Mayor. Se inició el proceso de comercialización y en el tercer trimestre del año se cerró la negociación con Calzado San Polos SAS, el cual fue entregado en el último mes del año.

Dentro del Portafolio Zona Franca, el pasado el 23 de mayo de 2022 se firmó con la compañía Decowraps, la renovación del contrato de arrendamiento por 3 años adicionales a partir del 21 de septiembre del 2022.

Actualización de avalúos

En el mes de febrero se dio inicio al proceso de actualización de los avalúos de los activos existentes en la Universidad de los TIN. Luego de concretar con el Administrador Maestro, se acordó la contratación de las actualizaciones con los proveedores de Logan, Tinsa, Colliers, y Cushman & Wakefield.

Se buscó desde un principio que los avalúos fueran distribuidos durante el año en términos del número de activos y de su valor contable. Se buscó también que el tiempo entre avalúos fuera de menos de un año. Finalmente y de acuerdo con la política de rotación bianual establecida con la Titularizadora Colombiana, se rotaron a los proveedores que llevaban ya 2 años con los activos.. A lo largo del año Tinsa realizó 24 avalúos, Logan realizó 20 avalúos, Colliers realizó 26 avalúos y Cushman & Wakefield efectuó 23 avalúos, para un costo total de \$ 385 MM.

En el mes de octubre se inició el proceso de actualización de avalúos para los portafolios, Ventura Terreros, Jamar, Spring Step, Zona Franca y el inmueble Calle 93 del portafolio Davivienda, requeridos para la próxima emisión, teniendo un costo de \$ 56 MM.

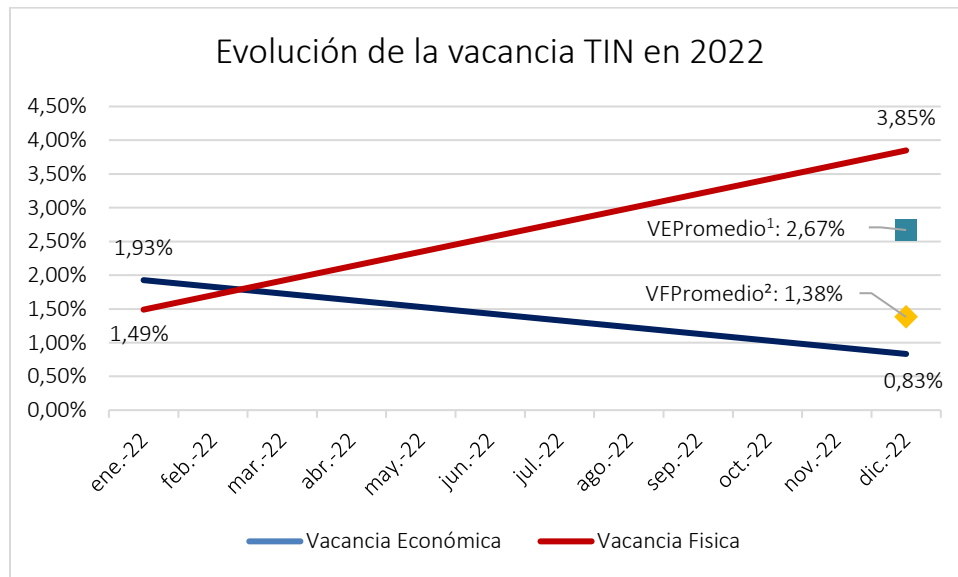
IV-I. Gestión de explotación económica del portafolio

Mes a mes se realizó la revisión del informe mensual, facturación tanto fija como variable y prefacturación enviados por el Administrador Inmobiliario. De la misma forma, se generó el informe de rentabilidad mensual de la Universalidad como un todo y por portafolio. Se efectuó un seguimiento de la cartera de la Universalidad, alcanzando una cartera cercana a 0.

Vacancias

1. Vacancia

Durante el 2022 el GI realizó un proceso de recolocación de activos el cual se define más adelante con mayor detalle, mediante este proceso se mejoró el indicador de vacancia económica. La vacancia económica promedio durante el 2022 fue de 1,38%. Al inicio del año la vacancia económica del vehículo era de 1,93% y para el cierre del 2022 de 0,83%, esto representa una disminución del 1.09% en la vacancia económica del vehículo. La vacancia física promedio experimentada durante el 2022 fue de 2,67%, iniciando en 1,49% en enero y cerrando el año en 3,85%, esto representó un incremento del 2,36%.



¹Vacancia Económica Promedio

²Vacancia Física Promedio

2. Absorción

La absorción durante el 2022 fue de 0,65%, este porcentaje se deriva de la venta de dos locales, uno ubicado en Bucaramanga y perteneciente al portafolio Davivienda, el cual contaba con 232m². El segundo local pertenecía al portafolio Arroba y se ubicaba en Manizales, este local contaba con 325m² para un total de 557m² vendidos en 2022. El porcentaje de absorción representa el peso de estos 325m² dentro del total de 8.557m² del vehículo.

3. Retención

La retención o renovación contractual durante el 2022 fue saludable siendo esta 100% para 5 de los 8 portafolios del vehículo. El portafolio Davivienda tuvo una retención del 86,9%, esto debido a la no renovación del contrato de arrendamiento del locatario instalado en el edificio Davivienda Barranquilla, ubicado en la Carrera 58 Calle 76. En el 2022 se continuó con la tarea de recolocar los activos vacantes dentro del vehículo. El proceso continuo del GI se basa en la elaboración de *teasers*, el contacto de distintos *brokers*, y la comercialización de los inmuebles vacantes.

4. Colocación, aliados y clientes

En el año 2022 se lograron 42 identificación de clientes, que produjeron 17 visitas de posibles arrendatarios. Se recibieron 7 ofertas comerciales. Se trabajó contó con la ayuda de 11 brokers aliados, entre ellos: Andina, CCG Consulting, CHM, Colliers, Cushman, Fonnegra, y MTS. Con el apoyo del equipo de gestión y los brokers aliados finalmente se logró un proceso de cierre para los siguientes inmuebles:

Activos	Área	% dentro de TIN
• Centro Mayor, Local 1132 (San Polos)	250 m ²	0,29%
• Zona Franca la Candelaria, bodega 1 (Stani)	3.478 m ²	4,06%
• Zona Franca la Candelaria, bodega 2 (Coldepósitos)	2.640 m ²	3,09%
• Ciudad Jardín, Avenida Calle 22 Sur 12 A Bis (Audifarma)	250 m ²	0,29%
• Museo del Oro, Carrera 6 Nro. 14 (Auros Copias)	223 m ²	0,26%
• Ventura Terreros, local 2-66 y 2-67 (Coosalud)	191 m ²	0,22%
Total	7.032 m²	8,22%

5. Novedades por portafolio

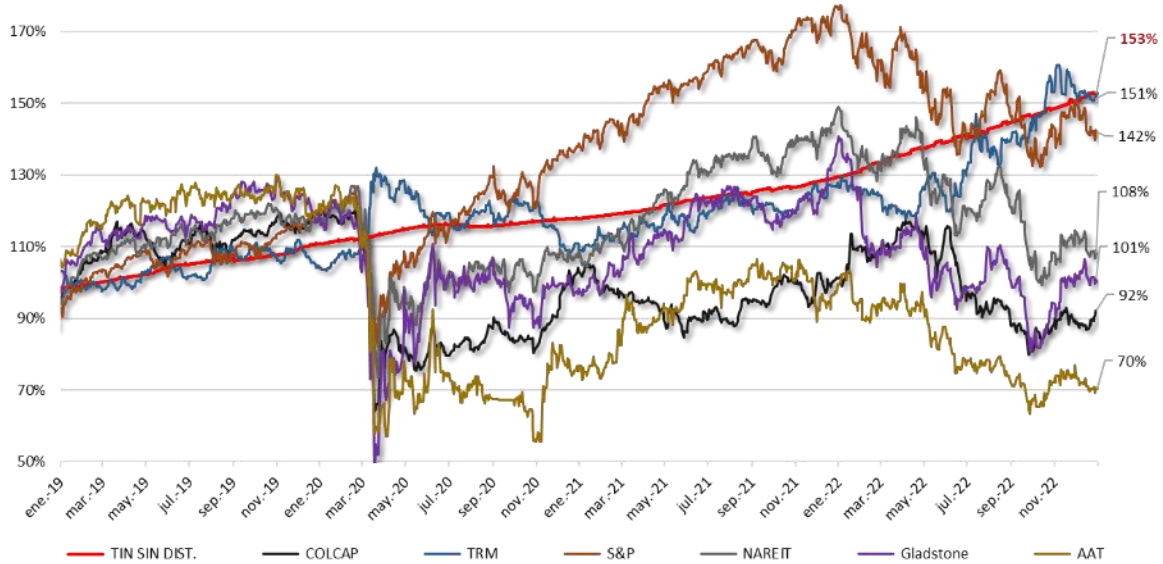
Para el portafolio de Zona Franca, en la ciudad de Cartagena, el arrendatario Ingecol notificó el día 27 de mayo 2022, la entrega de las dos bodegas ubicadas en ZF La Candelaria para el último semestre del año. Luego de surtir el proceso de comercialización, se llegó a un acuerdo comercial con la compañía Coldepositos para la bodega uno, en donde se pactó la entrega en el primer mes del 2023. Del mismo modo para la bodega dos, se adelantaron las negociaciones con la firma Stani el cual estaba en proceso de negociación al cierre del año.

Para el portafolio Jamar, la vigencia del contrato fue extendida por un año más.

Finalmente, como novedad del portafolio Davivienda, este arrendatario notificó la entrega de las oficinas ubicado en el inmueble Edificio Davivienda Barranquilla, cuya entrega fue realizada en el mes de diciembre del 2022. De igual manera informo sobre la entrega de la oficina Av. Carrera Tercera ubicado en la ciudad de Cartagena, la cual está proyectada para el tercer semestre del 2023.

Histórico de rentabilidad del portafolio

Rentabilidad del TIN Vs COLCAP, USD, S&P 500 entre Otros Comparables (%) (enero 2019- diciembre 2022)

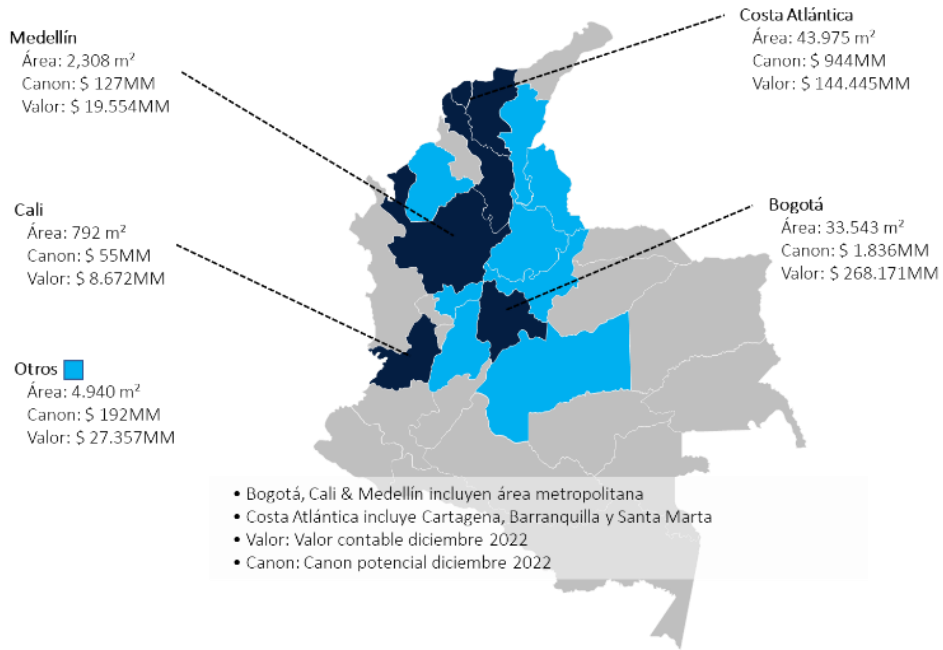


Esta gráfica comparativa le permite al inversionista medir el desempeño del título a la par de seis instrumentos comparables de inversión. Se puede evidenciar que a raíz de la caída derivada de la coyuntura COVID19, durante los meses de marzo y abril del año 2020, se generó un notable incremento en la volatilidad y en la dispersión de los instrumentos comparables. Esta brecha en precios se ha sostenido desde entonces hasta el cierre de año del 2022, sin embargo, cabe resaltar que el precio de la unidad TIN se ha mantenido estable, incluso durante el periodo de mayor volatilidad en todos sus comparables. Finalmente, vale la pena notar que el valor de la unidad TIN (*medido en base 100 desde el año 2018*) cerró el año 2022 sobrepasando en desempeño a sus comparables, sosteniendo un 153% de su valor de partida en 2018.

El valor del título a diciembre 31 de 2022 fue de \$6.339.098. El incremento en el valor del título para el periodo 2022 vs 2021 fue de 13,13%.

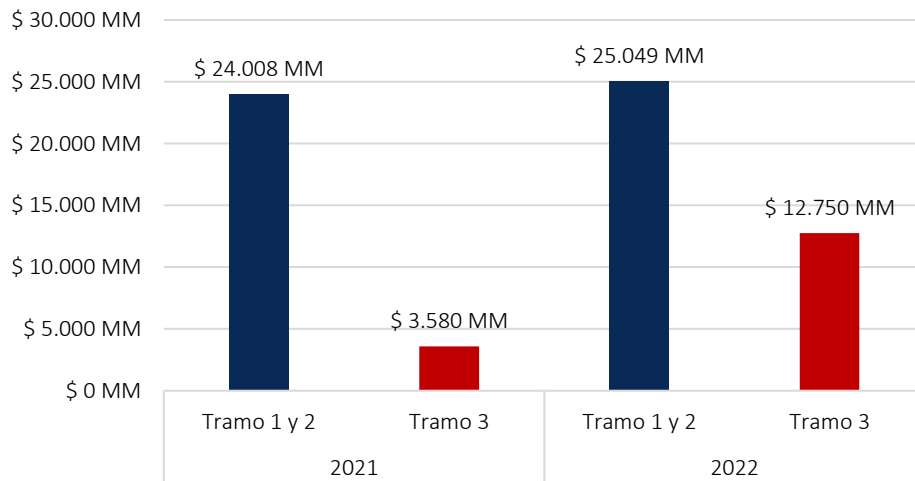
Portafolio de Inmuebles

El valor de los activos del portafolio a cierre de 2022 era de COP \$468.200 MM, correspondientes a 104 inmuebles en 22 municipios, que ocupaban un área de 85.557 m², así:

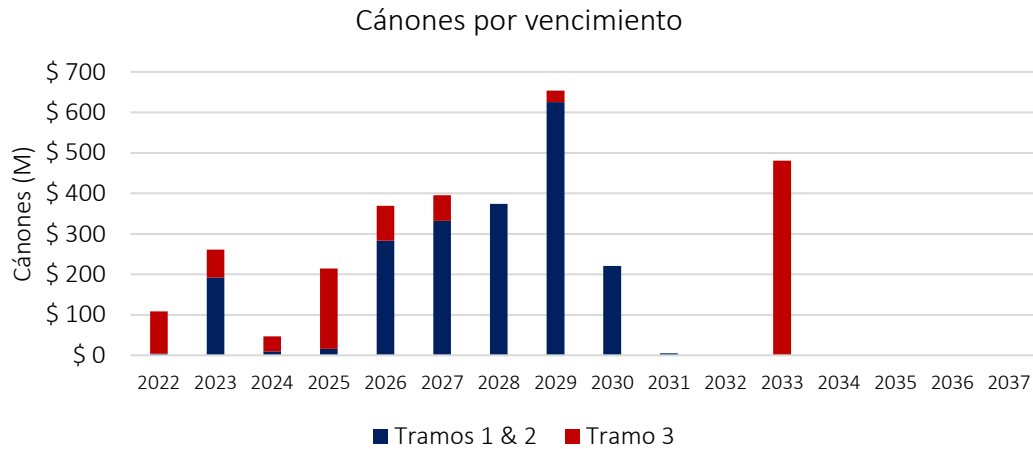


Los ingresos anuales en 2022 por concepto de arrendamiento sobrepasaron los COP \$37.800 MM. En la siguiente grafica se puede apreciar la diferencia en cánones entre los años 2021 y 2022. El incremento en los cánones reales fue de un 37% y este superó al crecimiento en la inflación, esto se debió a que durante el 2022 la Universalidad gozo del total de los cánones del Tramo 3, mientras que en el 2021 los ingresos de rentas solo se percibieron durante parte del segundo semestre.

Canon Real Anual



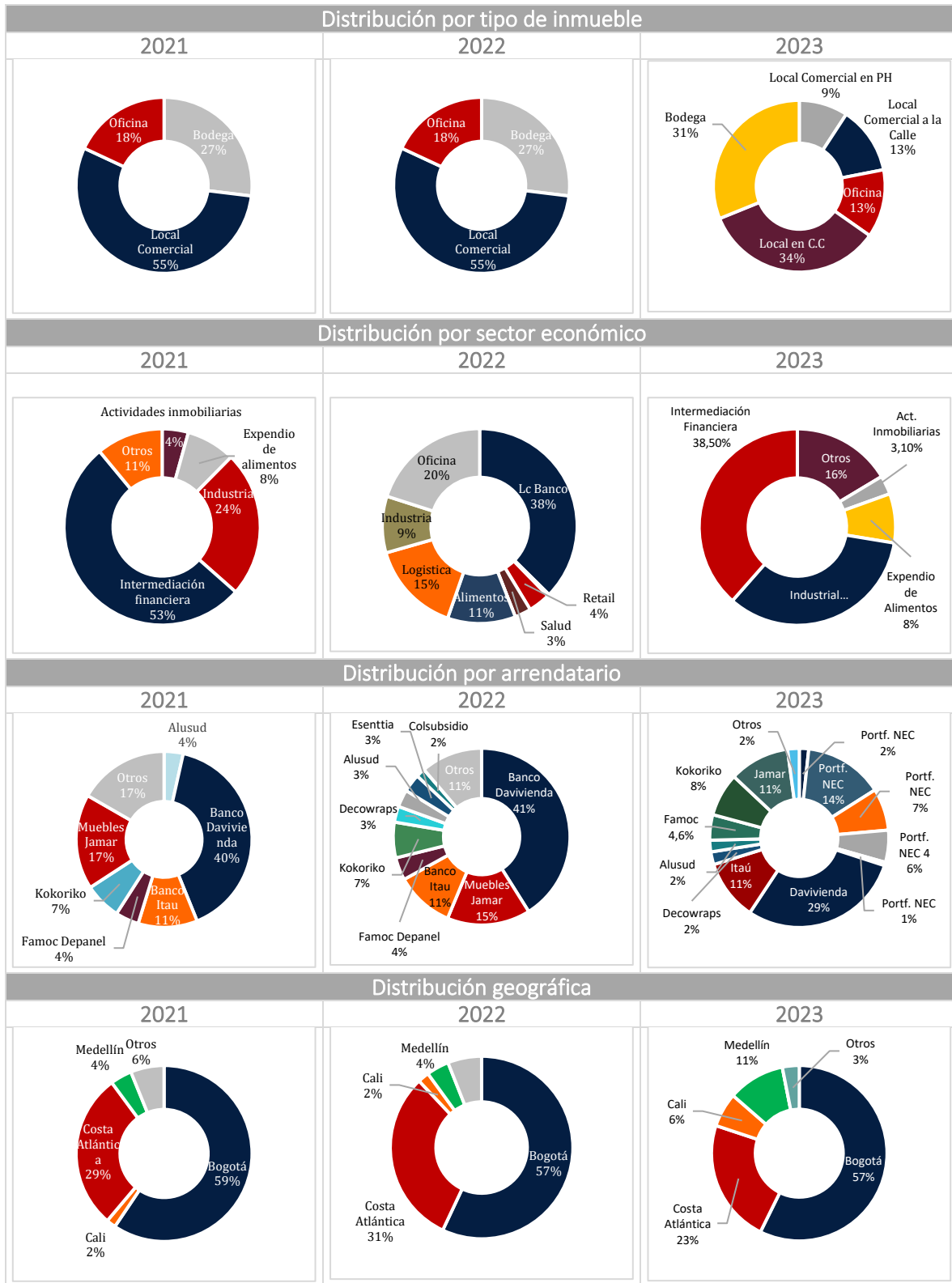
La siguiente grafica muestra los vencimientos contractuales en el tiempo medidos en nivel de canon potencial. En resumen los contratos cuentan con una vigencia promedio restante de 5,84 años.



Como parte de la búsqueda de potenciales adquisiciones para el crecimiento del portafolio del Programa de Emisión y Colocación TIN, Péntaco en su rol de Gestor Inmobiliario ha venido identificando en el mercado inmobiliario activos orientados a la diversificación del portafolio, que permitan cumplir su política de crecimiento.

Es así como durante todo el año se realizó la identificación de activos en diferentes mercados que permitieran estructurar potenciales adquisiciones para la Universalidad. Se realizaron valoraciones, entregas de cartas de intención no vinculantes a potenciales vendedores, se adelantó el proceso interno de validaciones y aprobaciones a través del Comité Asesor y la Junta de Titularizadora Colombiana y se comenzaron 2 debidas diligencias.

Como resultado de esta labor podemos presentar el portafolio de inmuebles de la Universalidad TIN al cierre de 2021, 2022 y la proyección para el 2023 teniendo en cuentas los activos que ya fueron aprobados en Comité Asesor y se encuentran en proceso de debida diligencia o cercanos a entrar en dicha etapa..



**Medellín, Cali y Bogotá incluyen zonas metropolitanas. Costa Atlántica incluye Santa Marta, Barranquilla y Cartagena con sus áreas metropolitanas. *Cálculos por tipo de inmueble y por ciudad sobre valor de los activos. Cálculos por arrendatario y actividad económica por canon potencial sobre ingreso de arrendamiento*

Las proyecciones para 2023 incluyen la compra de 15 activos por un valor aproximado de adquisición, incluyendo gastos de compra, cercano a los \$165.000 MM de pesos.

Se pretende comprar un paquete de activos a una importante firma que comercializa en el sector de la construcción y ferreterías para adquirir dos de sus principales bodegas, unas oficinas, y dos locales comerciales bajo la modalidad de *sale & lease back*. Estos activos tienen un costo aproximado de \$87.000 MM incluyendo gastos de compra, cánones por \$700 MM y GLA por 33.800 m². Los activos se encuentran ubicados en el Valle del Cauca y en Bogotá.

Adicionalmente se espera adquirir un portafolio de locales independientes, en un importante centro comercial de Bogotá con diversos arrendatarios lo cual generara una mayor diversificación para el vehículo, el valor de adquisición aproximado es de \$40.000 MM y se espera que este paquete de activos genere rentas mensuales cercanas a \$ 335 MM

El resto de los activos que se encuentran en proceso de cierre corresponden a locales independientes en diferentes Centro Comerciales de alto reconocimiento dentro de los cuales ya tenemos presencia (a excepción de 2) y un local a la calle en una de las zonas de mayor tráfico peatonal en la ciudad. Este paquete de activos tiene un valor cercano a los \$32.500MM cuenta con un área aproximada de 980m² e ingresos mensuales por \$258 MM.

La adquisición de estos paquetes haría que el valor contable de los activos bajo manejo pase de \$468.200 MM en diciembre de 2022 a \$634.000 MM tras su adquisición. Esto representaría un incremento del 28,1% en el valor de los activos bajo manejo. El canon mensual presentaría un incremento aproximado del 35,1% ,el GLA bajo la Universalidad tendría un aumento del 41,7% y el termino promedio de los contratos pasaría de 5,84 años a 6,5 años. El aumento más que proporcional en el GLA se debe a que varias de las adquisiciones más importantes en el *pipeline* obedecen a bodegas logísticas o industriales.

Estrategia de Inversión y Gestión de Nuevos Negocios

Estrategia de Inversión

Dentro de los elementos representativas de la estrategia de inversión se has definido los siguientes lineamientos:

Enfocarse en realizar emisiones para remplazo de deuda y en caso de ser conveniente, realizar emisiones de montos pequeños con el objetivo de pagar la totalidad de la deuda financiera del vehículo.

Realizar una Emisión de mayor tamaño (superior a los 130.000MM) que permita la adquisición de los activos que se encuentran en proceso de debida diligencia o cercanos a entrar en dicha etapa.

Desarrollar el mecanismo de pago en especie entendiendo los retos que presenta el levantamiento de capital y el endeudamiento a tasas alta como las actuales.

Buscar comprar activos que tengan contratos de arrendamiento con variaciones del canon atadas al IPC, para asegurar la permanencia a mediano plazo del arrendatario. En estos activos se va a favorecer aún más la rentabilidad por caja versus la rentabilidad por valorización.

Buscar activos en centros comerciales donde ya tengamos presencia, lo que permite hacerse a activos o paquetes que individualmente tienen tiquetes bajos, de buena calidad, que ayudan a la diversificación del portafolio y que pueden dividirse en caso de necesitar partir las emisiones o compras.

Continuar con las estrategias para optimizar el costo de la deuda y la operación del vehículo, para disminuir los costos y tener mayor caja para distribuir a los inversionistas.

Ventajas competitivas

- Capacidad de identificar oportunidades fuera de mercado para evitar procesos competidos
- Apalancamiento en aliados estratégicos, como *brokers*, constructores y estructuradores externos
- Acceso a información relevante del mercado inmobiliario antes que la competencia
- Eficiencia en los procesos de cierre de adquisiciones
- Capacidad de adquisición y gestión inmobiliaria probada

Perfil de Riesgo

Se realizó un ejercicio para entender el perfil de riesgo de las diferentes tipologías utilizando como base el ejercicio realizado por Aguirre Newman para Titularizadora Colombiana en 2017.

Para medir el nivel de riesgo asignado a cada una de las tipologías de inmuebles, se realizó una calificación de acuerdo con el Nivel de Impacto y la Probabilidad de Ocurrencia de los siguientes parámetros.

- Globalidad: Mide el grado de “flexibilidad” de los productos inmobiliarios, fundamentalmente en lo relativo a la cantidad de inquilinos a los que les serviría el inmueble.
- Mercado: Variación en el precio de los inmuebles, especialmente en los precios de renta (El ciclo inmobiliario incluye elementos como la tributación, cambios en las tasas, empleo, liquidez, bursatilidad, devaluación, entre otros).
- Inquilino: Probabilidad de no pagos en los cánones de renta mientras se continúa ocupando el inmueble o tener que acometer procesos jurídicos que generen dilación en la percepción de la renta o la desocupación del inmueble.
- Vacancia: Desocupación a término o anticipadamente del inquilino, teniendo que asumir los gastos administrativos y de propiedad del inmueble.
- Gestión necesaria: Diferencia que pueda presentarse de los gastos asumibles presupuestados. Mide el grado de gestión necesario para cada uno de los productos.
- CAPEX: Relativo a los gastos de mantenimiento necesarios.
- Normatividad: Cambios normativos en los inmuebles invertidos.

Con el fin de obtener una calificación para cada Riesgo, se dio una calificación de lo que percibimos puede ser en primer lugar el IMPACTO de cada uno de los parámetros con respecto a cada tipología de producto, dando una calificación en escala de 1 a 5 siendo, 1 (Bajo) y 5 (Alto).

Del mismo modo se calificó cada parámetro de riesgo en cuanto a la PROBABILIDAD DE OCURRENCIA en escala de 1 a 5 siendo, 1 (Bajo) y 5 (Alto).

Se procedió entonces a multiplicar estas dos calificaciones (IMPACTO x PROBABILIDAD DE OCURRENCIA) lo que dio como resultado la Calificación individual del riesgo por tipología de producto.

En razón a esta calificación individual y ponderando cada uno de los parámetros, se obtuvo entonces una calificación total de riesgo para cada una de las tipologías de activos que se revisaron.

A continuación, el resumen de dicho ejercicio:

La calificación de las tipologías, más que determinar si se debe comprar o no una tipología de activo, busca determinar los factores primordiales que se deben tener en cuenta y mitigar dentro de los procesos de adquisición y administración del portafolio dichos riesgos.

Plan de Emisiones

Con el propósito de optimizar y garantizar el crecimiento del Portafolio de la Universalidad, se planea para el año 2023, la emisión de uno o varios tramos por montos pequeños de entre COP \$20.000 MM & COP \$60.000 MM para el cubrimiento de deuda de los activos del tramo 3 aun no emitidos.

Activos que traen consigo un cambio muy importante en la composición del Portafolio de la Universalidad. La atomización del riesgo del Portafolio será especialmente visible en la diversificación del portafolio por sector económico y por arrendatario.

Una vez se haya realizado una reducción exitosa de la deuda, se espera realizar una emisión adicional de mayor tamaño para continuar con las adquisiciones que actualmente se están negociando.

Estrategia Financiera y adquisición de activos

El énfasis principal que se tiene en términos de estrategia financiera para el 2023 es, generar emisiones pequeñas (montos de 20.000 MM) las cuales se emplearán para el pago de la deuda adquirida durante el periodo 2020-2021, la cual a su vez se deriva de la adquisición de los portafolios Jamar, Spring Step, Ventura Terreros y Zona Franca Bogotá/La Candelaria.

Adicionalmente, se ha planteado la adquisición de nuevos activos con la opción de pago en especie. Al habilitar esta opción de pago, el fondo TIN tendrá la capacidad de generar un pago parcial en títulos por nuevos inmuebles, de tal manera que no se incurra en nueva deuda. El vendedor, quien recibe los títulos como forma de pago gozara de la participación, diversificación y rentabilidad de toda la bolsa de activos de forma fungible.

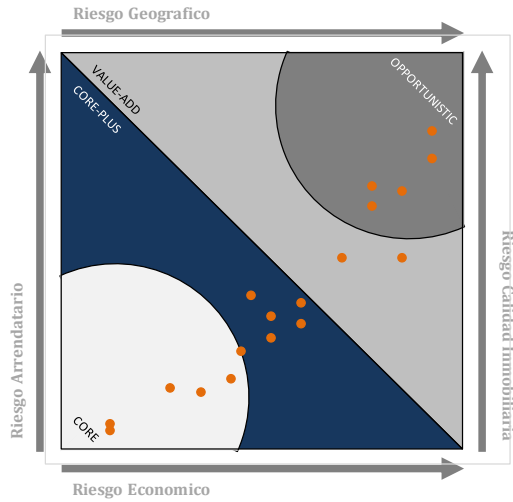
Perspectivas de inversión

Se realizó un ejercicio para generar un esquema de compra por tipo de activo, el sistema de puntuación mide que tan riesgoso es este, y donde se encuentra en términos de estrategia de inversión "Core" u "Oportunistic". La matriz mide el riesgo geográfico, de arrendamiento, económico y de calidad inmobiliaria. A continuación se hará un resumen de los resultados del modelo:

Oficinas:

La siguiente grafica enseña el resultado de la calificación del modelo por tipo y subtipo de oficina. Cada punto representa una mezcla de características dentro del sector oficinas.

Los puntos que yacen dentro de la burbuja “Core” son las combinaciones más óptimas y las cuales deberían ser estudiadas y adquiridas en el siguiente orden:

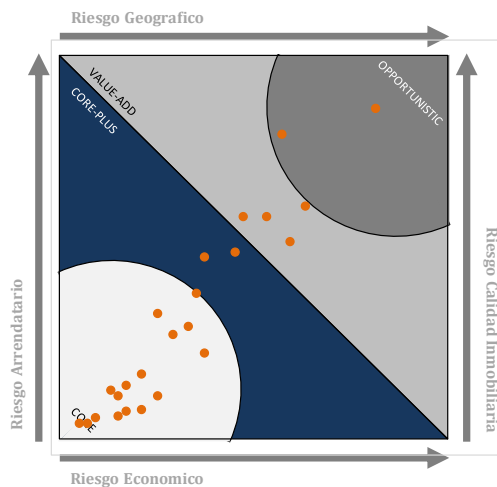


1. Edificios completos de oficinas en ciudades principales de calidad A+
2. Oficinas individuales en ciudades principales de calidad A+
3. Edificios completos de oficinas en ciudades principales de calidad A
4. Edificios completos de oficinas en ciudades secundarias de calidad A+
5. Oficinas individuales en ciudades secundarias de calidad A+

Bodegas:

La siguiente grafica enseña el resultado de la calificación del modelo por tipo y subtipo de bodega. Cada punto representa una mezcla de características dentro del sector de bodegas.

Los puntos que yacen dentro de la burbuja “Core” son las combinaciones más óptimas y las cuales deberían ser estudiadas y adquiridas en el siguiente orden:

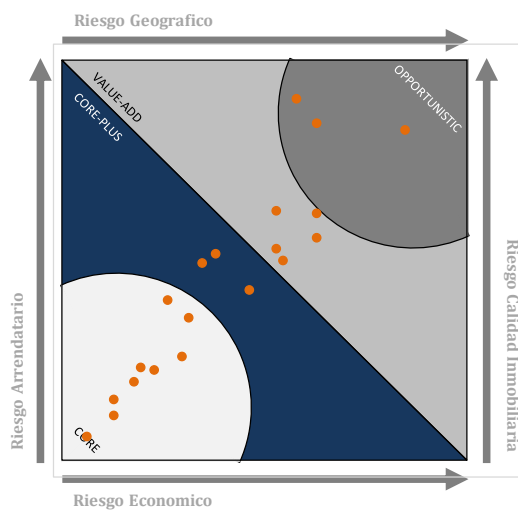


1. Bodega logística, urbana, en parque industrial y de calidad A+
2. Bodega logística, suburbana, en parque industrial y de calidad A+
3. Bodega logística, urbana, a la calle y de calidad A+
4. Bodega industrial, urbana, en parque industrial y de calidad A+
5. Bodega industrial, suburbana, en parque industrial y de calidad A+

Comercio:

La siguiente grafica enseña el resultado de la calificación del modelo por tipo y subtipo de local comercial. Cada punto representa una mezcla de características dentro del sector comercio.

Los puntos que yacen dentro de la burbuja “Core” son las combinaciones más óptimas y las cuales deberían ser estudiadas y adquiridas en el siguiente orden:



1. Portafolio dentro de centro comercial regional en ciudad principal,
2. Local individual dentro de centro comercial regional en ciudad principal,
3. Portafolio dentro de centro comercial regional en ciudad principal,
4. Portafolio dentro de centro comercial zonal en ciudad principal,
5. Local dentro propiedad horizontal en ciudad principal, de calidad A+