

SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS – TIN Resultados 3T2025

- 1. La rentabilidad efectiva anual de los últimos 12 meses fue de 12,73%, con una composición equilibrada entre valorización y flujo de efectivo de aproximadamente 50/50. ¿Se mantendrá esta composición o se espera un cambio hacia un mayor peso del flujo operativo?**

Andrés Lozano: En efecto, los últimos doce meses mostraron un desempeño muy sólido, cercano al 13% efectivo anual. Estamos convergiendo gradualmente hacia nuestra promesa de valor de largo plazo de aproximadamente 60% de la rentabilidad proveniente del flujo de caja y 40% de la valorización. En este momento la mezcla sigue equilibrada en un 50/50, impulsada por una mejor inflación y menores costos de financiamiento. La meta a mediano plazo es mantener esa estructura de 60/40 a favor del flujo de caja.

- 2. ¿Cuál es el cronograma estimado para la implementación del formador de liquidez? ¿Qué estrategias específicas se llevarán a cabo para mejorar la liquidez del vehículo en el mercado de renta variable? ¿Cuáles son los objetivos y tareas esperados del formador de liquidez?**

Ana María Salcedo: Durante el tercer trimestre trabajamos intensamente en la evaluación de esta herramienta, que consideramos fundamental para el desarrollo de los títulos. Finalizamos la solicitud y análisis de propuestas en octubre y actualmente, en noviembre, estamos cerrando los aspectos contractuales. Esperamos contar con el formador de liquidez antes de finalizar el año. Esta iniciativa complementa las acciones implementadas en mayo con la migración a la rueda de renta variable y el split. Los objetivos principales son reducir los diferenciales de compra y venta, fortalecer la profundidad del mercado y generar mayor relación con inversionistas actuales y potenciales.

- 3. Dado que el componente industrial representa cerca del 30% del portafolio a nivel de valor de activos, ¿ven oportunidades de expansión en el segmento logístico ante la creciente demanda por centros de distribución regionales?**

Carolina Martínez: Dentro de nuestro plan estratégico de ampliación e inversiones tenemos como foco fortalecer el sector industrial y logístico. Este segmento presenta baja vacancia y alta estabilidad, convirtiéndose en una oportunidad importante para el fondo inmobiliario. Actualmente estamos cerrando dos diligencias en zonas francas, una en Tocancipá y otra en Cartagena, con una inversión cercana a los 23 mil millones de pesos, precisamente para fortalecer este segmento del portafolio.

4. El dividendo de los últimos 12 meses se ha mantenido estable en 5,44%. ¿Qué perspectivas de distribución manejan para los próximos trimestres, considerando las condiciones actuales de inflación y tasas de interés?

Andrés Lozano: El dividendo es un indicador clave para nosotros y lo monitoreamos constantemente. Ya superamos la meta de 5,4% proyectada para 2025, alcanzando un 5,44% a septiembre. Este resultado responde a una gestión eficiente de la deuda y al sólido desempeño del portafolio. Para el próximo año esperamos mantener niveles similares, entre 5,4% y 5,5%, dependiendo del comportamiento de la inflación, las tasas de interés y la gestión activa del endeudamiento.

5. Con más del 50% del portafolio compuesto por arrendatarios del sector retail, ¿cómo evalúan su comportamiento frente a las presiones del consumo y la inflación? Además, ¿desde cuándo el índice de cartera vencida se ubicará en 0%?

Carolina Martínez: Nuestros arrendatarios son aliados estratégicos, ya que garantizan el flujo de caja que se traduce en dividendos para los inversionistas. Realizamos seguimiento constante a sus estados financieros y al comportamiento del sector, además de monitorear su satisfacción con los inmuebles. Gracias a esta gestión hemos mantenido una vacancia mínima y una cartera en niveles controlados. Con corte a octubre, la cartera vencida se redujo a 4 millones de pesos, equivalente al 0%, luego de normalizar el flujo de un arrendatario puntual. Los pocos casos de renegociación de cánones fueron acompañados de extensiones contractuales para evitar impactos en la rentabilidad.

6. ¿Cuáles son sus expectativas frente a la valorización de los activos comerciales en 2026, especialmente ante los ajustes en las tasas de capitalización y las nuevas normas de avalúos?

Mónica Padilla: Los avalúos se realizan bajo un cronograma anual aprobado por el administrador maestro. Al tercer trimestre de 2025 hemos ejecutado el 61% del programa de avalúos, observando coherencia con la inflación y una disminución de 50 puntos básicos en la tasa de descuento, pasando del 12% al 11,5%. Las tasas de capitalización promedio se mantienen en torno al 7,5%. Con una inflación esperada cercana al 5,1% para diciembre, estimamos valorizaciones alineadas con este entorno y efectos favorables en el valor del portafolio.

7. ¿Podrían explicar en mayor detalle cómo funciona el mecanismo del formador de liquidez en la práctica?

Ana María Salcedo: El formador de liquidez es una sociedad comisionista de bolsa autorizada por la BVC para mejorar la dinámica de negociación. Se compromete contractualmente con el emisor a mantener ofertas simultáneas de compra y venta durante la jornada bursátil, respetando un diferencial y un monto mínimo establecidos. Esto contribuye a una mejor

formación de precios, mayor profundidad y liquidez en el mercado secundario. La BVC supervisa su cumplimiento y desempeño en todo momento.

8. El costo promedio ponderado de la deuda se ubica en 10,03% EA con un uso del 24,7% del cupo. ¿Planean nuevas emisiones o refinanciaciones para optimizar la estructura y el costo financiero?

Carolina Martínez: Nuestra gestión de deuda se basa en una estrategia activa y permanente. Hemos refinanciado y ajustado tasas para mejorar la rentabilidad del vehículo. Planeamos una nueva emisión a mediados de 2026 por aproximadamente 150 mil millones de pesos, con el objetivo de obtener recursos frescos que nos permitan cancelar parte de la deuda vigente, mejorar el dividendo y realizar nuevas adquisiciones que fortalezcan el portafolio.

9. Con base en su análisis del mercado inmobiliario, ¿qué sectores consideran más favorables para 2026 dentro del Plan Estratégico de Adquisiciones?

Mónica Padilla: Los sectores industrial y logístico se mantienen como los más favorables dentro de nuestra estrategia, por su baja vacancia, rentas competitivas y demanda sostenida. En oficinas vemos oportunidades selectivas en el segmento Prime, que muestra recuperación gradual, mientras que en comercio mantenemos una posición prudente, enfocada en activos con arrendatarios ancla y contratos a largo plazo. En conjunto, buscamos activos de flujo estable y con potencial de valorización.