



Informe del Gestor Inmobiliario 2025

Mercado Inmobiliario en Colombia

El panorama del mercado inmobiliario colombiano de uso no residencial muestra un giro hacia la reactivación. El licenciamiento de nuevas áreas para oficinas, comercio e industria creció con fuerza en 2025: de acuerdo con el DANE, en marzo se aprobaron 1,63 millones de m², un aumento anual de 39,9 % en la superficie total licenciada, impulsada por un alza de 78,4 % en los destinos no habitacionales. Este repunte se explica por el retorno a la presencialidad, el avance de proyectos logísticos y la recomposición regional del sector, con Bogotá y Cundinamarca liderando la recuperación. Simultáneamente, la tasa de vacancia de oficinas en Bogotá se redujo a 7 % y la absorción neta de espacios A+ alcanzó 40.237 m², mientras que en bodegas la disponibilidad descendió a 4,04 % con una absorción de 87.935 m²; estos niveles de ocupación históricamente bajos reflejan un mercado ajustado y presionan al alza los cánones de arrendamiento.

A escala nacional, las vacancias en oficinas e industrial han caído a mínimos desde 2021 y las rentas medias han venido aumentando, lo que confirma una preferencia por activos de alta especificación y proyectos a la medida que respondan a la demanda de logística, e-commerce y BPO. En el segmento retail se observa estabilidad con tasas de disponibilidad controladas y absorciones positivas tanto en Bogotá como en Cali; la demanda privilegia ubicaciones consolidadas y formatos de gastronomía y entretenimiento. En conjunto, los indicadores sugieren que el mercado inmobiliario no residencial entra en una fase de expansión moderada pero más selectiva: la reactivación del consumo y la diversificación geográfica sostendrán el dinamismo, aunque la disponibilidad limitada y el encarecimiento de los espacios prime anticipan mayores rentas y un enfoque de desarrollo más prudente.

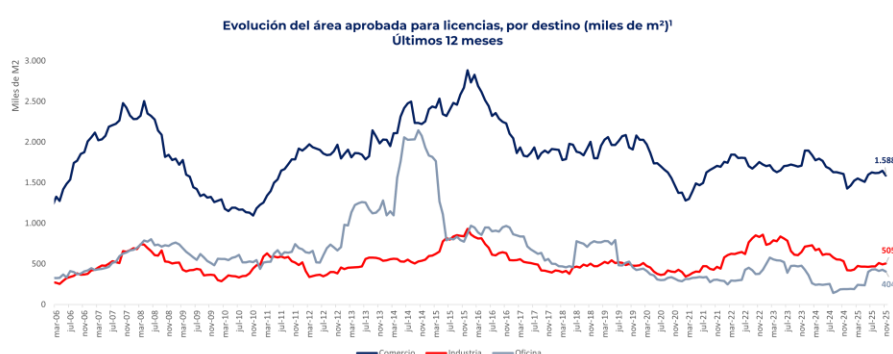
La evolución del área aprobada para licencias de construcción destinadas a comercio, industria y oficinas durante los últimos doce meses refleja la continuidad del proceso de desaceleración del mercado inmobiliario no residencial, en concordancia con el comportamiento observado en los ciclos recientes de actividad económica del país.

El sector comercio concentra el mayor volumen de área licenciada a lo largo del periodo analizado, manteniéndose en niveles cercanos a 1,5 millones de m² al cierre del último mes. No obstante, se observa una dinámica marcada por fluctuaciones, con incrementos temporales que no se consolidan en una tendencia sostenida de crecimiento. Este comportamiento es consistente con la menor aprobación de nuevos proyectos comerciales y con una mayor focalización del sector en ampliaciones, adecuaciones y optimización de activos existentes.

En el sector industrial, el área aprobada alcanza aproximadamente 505 mil m² al cierre del periodo. A lo largo del año se presentan variaciones asociadas a la aprobación puntual de proyectos, seguidas de correcciones que evidencian una postura prudente por parte de los desarrolladores, en un entorno caracterizado por altos costos financieros, mayores costos de construcción y condiciones macroeconómicas restrictivas.

Por su parte, el sector de oficinas continúa registrando los menores niveles de área aprobada, cerrando el periodo con alrededor de 404 mil m². La tendencia observada confirma la prolongación del ajuste iniciado en años anteriores, influenciado por la adopción de esquemas de trabajo híbridos, los niveles de vacancia existentes y la limitada disposición a desarrollar proyectos de carácter especulativo. Los incrementos observados en algunos meses responden a proyectos específicos y no alteran la tendencia general del segmento.

En conjunto, el comportamiento de las licencias aprobadas por destino evidencia que el mercado inmobiliario no residencial se mantiene en una fase de ajuste, en la que la actividad constructora continúa condicionada por el entorno macroeconómico, el acceso al financiamiento y la evolución de la demanda en cada uno de los sectores analizados.

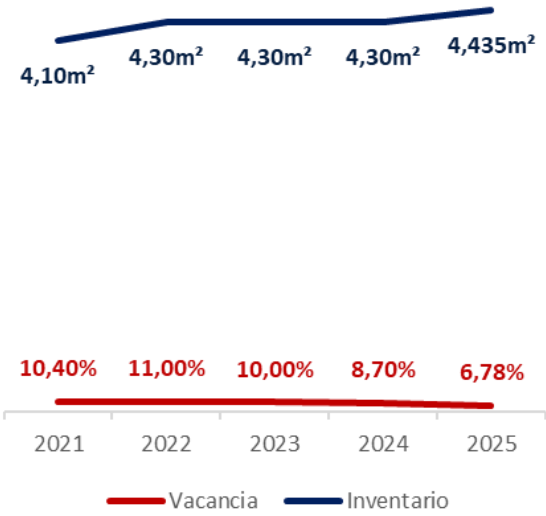


1 - Gráfica 1. Evolución del área aprobada para licencias de construcción (m²) por destino. Fuente: DANE, Estadísticas de Licencias de Construcción.

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 septiembre de 2025.

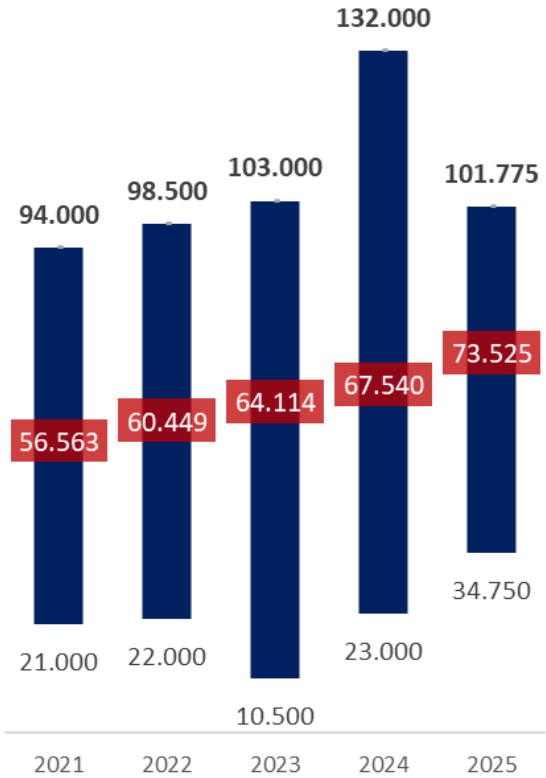
Nacional



2 - Gráfico 2. Evolución del inventario y vacancia del sector oficinas (millones de m2) a septiembre 2025

Fuente: Colliers. Reporte de mercado de oficinas Q3 Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.

Nacional



3 - Gráfico 3. Evolución del rango y promedio de canon de arrendamiento (\$COP/m2 mes) a septiembre 2025

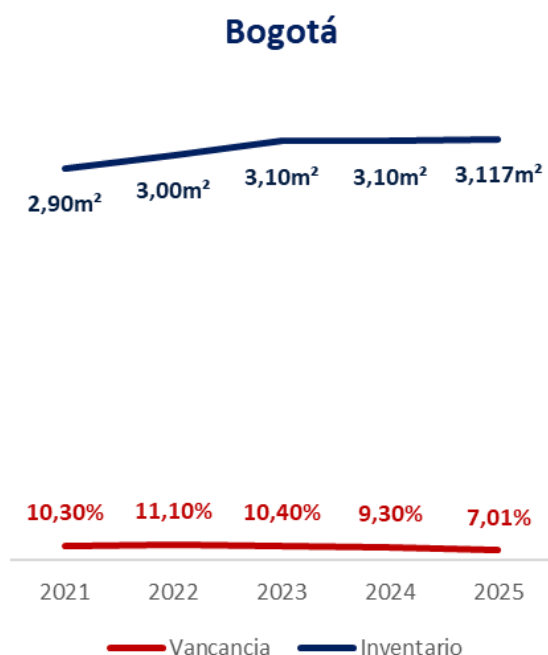
Fuente: Colliers. Reporte de mercado de oficinas Q3 Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.

Nacional

En Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla el inventario continuó con su senda en aumento, creciendo a lo largo del año hasta alcanzar los 4,44 millones de m². De estos, casi el 70,3% se ubica en Bogotá, con más de 3,1 millones de m², seguido de Medellín, con 19,9%, Barranquilla (5,7%) y finalmente Cali (4,2%). Entre estas ciudades, Medellín muestra la menor vacancia, 5,76%, ligeramente superior al 5,48% registrado en el mismo periodo del año anterior. Barranquilla también muestra un repunte, pasando de 5,05% a 6,53%, aunque sin llegar a ser signo de alarma. Por otro lado, Cali y Bogotá redujeron su vacancia de 8,30% y 8,86% a 8,26% y 7,01% respectivamente. En términos consolidados, esto se traduce a una vacancia de 6,78%, más más de 2 p.p. por debajo del 8,7% registrado a finales del año 2024, consolidando la reducción posterior al periodo de pandemia.

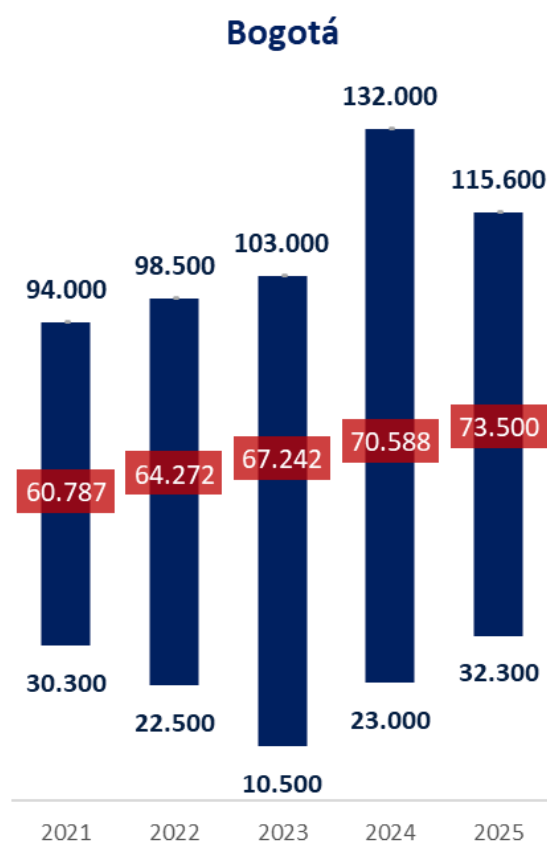
El canon de arrendamiento promedio en las principales ciudades del país aumentó de \$67.540 por m²/mes a \$73,525, y aunque lo mismo puede decirse del canon mínimo, el canon máximo se redujo considerablemente a nivel nacional, pasando de \$132.000 por m² mensual a ligeramente por debajo de los \$102.000. regresando a niveles similares a los observados en el 2023.

Finalmente, la absorción neta fue positiva para todas las ciudades en el tercer trimestre del año, aumentando en Cali y Barranquilla frente al mismo periodo del año anterior, pero con caídas en Medellín y Bogotá. En el agregado, las principales ciudades presentaron una absorción de 59.667m² en el tercer trimestre del año, frente a 66.045m² en el mismo periodo del 2024.



4 - Gráfico 4. Evolución del inventario y vacancia del sector oficinas (millones de m2) a septiembre 2025

Fuente: Colliers. Reporte de mercado de oficinas Q3 Bogotá, 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.



5 - Gráfico 5. Evolución del rango y promedio de canon de arrendamiento (\$COP/m2 mes) a septiembre 2025

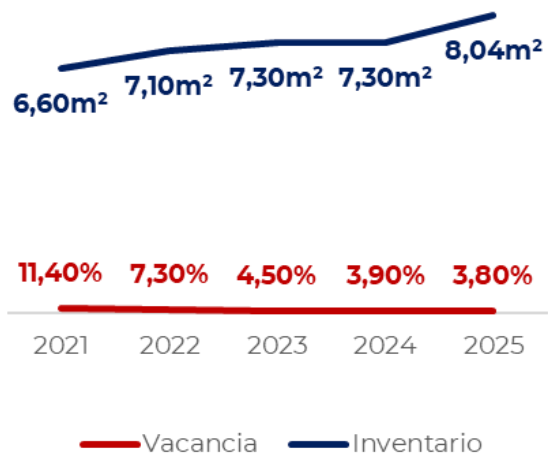
Fuente: Colliers. Reporte de mercado de oficinas Q3 Bogotá 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.

Bogotá

Particularmente, Bogotá presentó un aumento de 1,1 millones de m² a 1,117 millones de m² en su inventario de oficinas durante los primeros tres semestres del año, con nueva área concentrada en el sector salitre. Su vacancia se redujo a 7,01%, siendo los sectores de Chicó y Andino los más bajos, en 2,95% y 3,0% respectivamente, mientras Cedros alcanza 11,80%, siendo junto a Santa Bárbara los únicos sectores con aumento frente al mismo periodo del 2024. Finalmente, en cuanto a absorción, esta fue positiva en la mayoría de los sectores, a excepción de Cedros y Santa Bárbara, aunque fue inferior a la del 2024 en todos los sectores menos Salitre, al consolidarse la recuperación tras la pandemia.

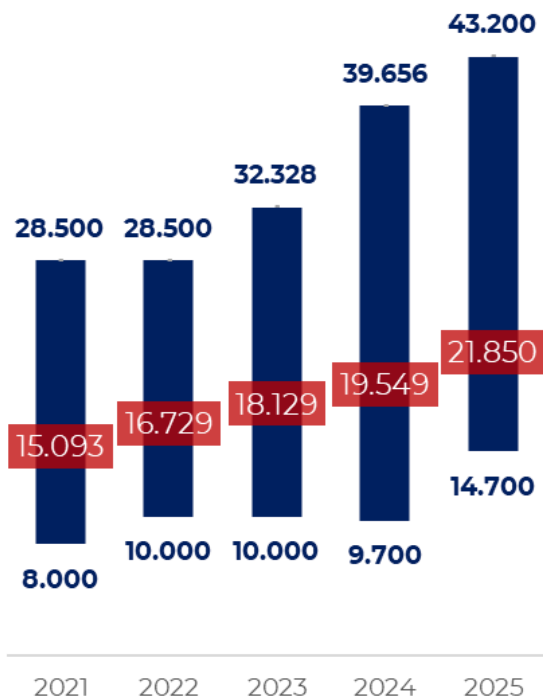
Sector Industrial

Con base en la información y estadísticas recolectadas por Colliers y otras fuentes del sector, se presenta un resumen ejecutivo del sector comercial al 30 de junio de 2025 a nivel nacional, y a 30 de septiembre para la ciudad de Bogotá únicamente, los datos más recientes disponibles,



6 - Gráfico 6. Evolución del inventario y vacancia del sector industrial (millones de m2) a junio 2025

Fuente: Colliers. Reporte de mercado industrial Q2 Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.



7 - Gráfico 7. Evolución del rango y promedio de canon de arrendamiento (\$COP/m2 mes) a junio 2025

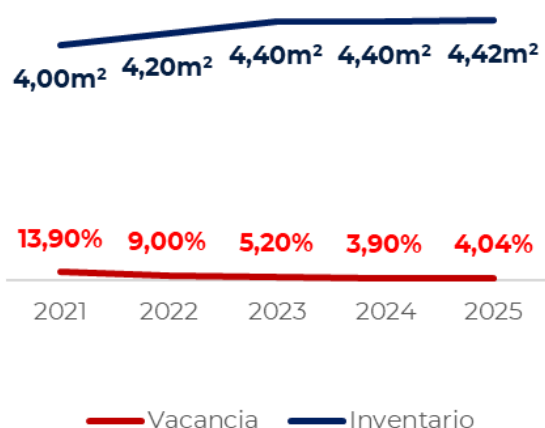
Fuente: Colliers. Reporte de mercado industrial Q2 Bogotá, Barranquilla, Medellín y Cali 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.

Nacional

Al 30 de junio del 2025, para el conjunto de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, el inventario total de bodegas se situó en 8,04 millones de metros cuadrados (m^2), aumentando 9,51% frente al mismo periodo del año anterior. La ciudad con el mayor aumento fue Cali, con un 62,58%. Al mismo tiempo, Cali presenta la menor tasa de disponibilidad, el 1,71%, frente al 6,01% un año antes, mientras Barranquilla y Medellín también vieron caídas, pasando de 3,58% y 4,70% a 3,51% y 3,40% respectivamente. El total, de igual modo, se redujo de 4,53% a 3,80%, con una oferta de 305.171 m^2 frente a 332,210 m^2 un año antes.

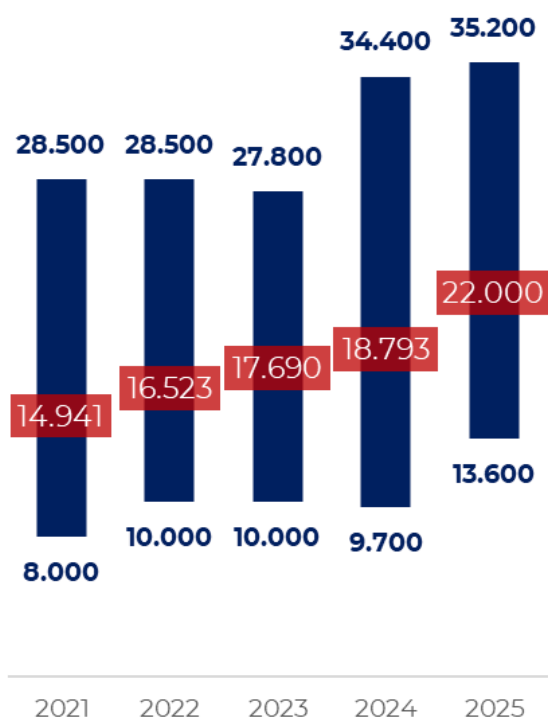
En consecuencia, todas las ciudades mostraron aumentos en la absorción neta, que salvo para Barranquilla, donde fue 1.475 m^2 , las otras ciudades habían presentado cifras negativas en el mismo periodo del 2024, mostrando mejoría en el sector.

Por otro lado, el canon de arrendamiento promedio se redujo ligeramente en total, quedando en \$21,850 m^2/mes , frente a \$22,550 m^2/mes un año antes (-3,1%). El canon más bajo estuvo en Cali donde el promedio fue de \$14.000 m^2/mes , \$7.000 m^2/mes menor al año anterior, mientras el más alto fue de \$30.100 m^2/mes , en Medellín, aumentando \$2.400 m^2/mes , y con un canon máximo de \$43.200 m^2/mes .



8 - Gráfico 8. Evolución del inventario y vacancia del sector industrial (millones de m^2) a septiembre 2025

Fuente: Colliers. Reporte de mercado industrial Q3 Bogotá 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.



9 - Gráfico 9. Evolución del rango y promedio de canon de arrendamiento (\$COP/m2 mes) a septiembre 2025

Fuente: Colliers. Reporte de mercado industrial Q3 Bogotá 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.

Bogotá

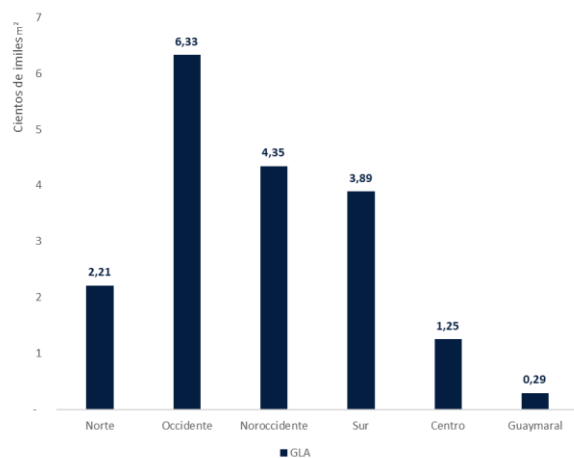
La ciudad de Bogotá, para 30 de septiembre del 2025, tenía un inventario de bodegas de 4,42 millones de m², frente a 4,38 millones m² en el mismo periodo del año anterior, un aumento de 0,94%. Esto, impulsado por un crecimiento en el sector Tocancipá del 8,63%. En términos de disponibilidad, para la ciudad se ubica en 4,04%, menor al 5,02% previo, siendo Tocancipá el de mayor cifra, con 12,35%, mientras el Occidente, con una disponibilidad de 0,88%, tiene la mínima.

Solo Funza presentó una absorción neta negativa, de -1.187m², aunque esto representa una mejoría frente al año anterior cuando fue de -8.721m². Todos los sectores vieron una mayor absorción, siendo el corredor industrial de la Calle 80 el de mayor cambio, pasando de una absorción de -16.534m² a 26.028m².

Finalmente, el canon de arrendamiento promedio se ubicó en \$22.000 m²/mes, un aumento del 4,76% frente a los \$21.000 m²/mes para el mismo periodo del año anterior. El canon promedio más alto se ubicó en el corredor industrial de Occidente, a \$33.700 m²/mes, mientras el menor fue en Mosquera, donde se ubicó a \$19.300 m²/mes, seguido de cerca por Funza, \$500 m²/mes mayor.

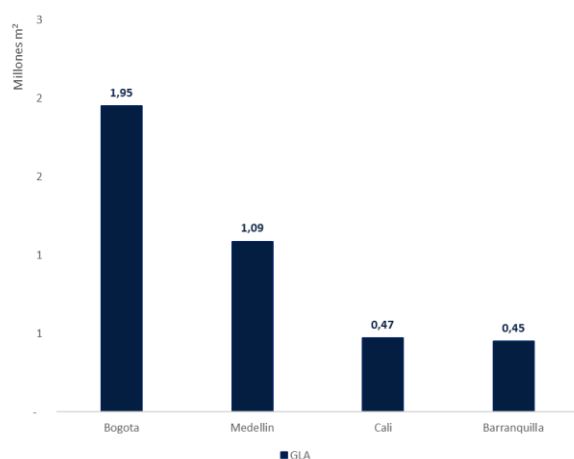
Sector Comercial

Con base en la información y estadísticas recolectadas por Colliers y otras fuentes del sector, se presenta un resumen ejecutivo del sector comercial a septiembre de 2025.



10 - Gráfico 10. Evolución del inventario del sector retail a septiembre 2025

Fuente: Colliers. Reporte de mercado retail Q3 Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.



11 - Gráfico 11. Evolución del inventario del sector retail a septiembre 2025

Fuente: Colliers. Reporte de mercado retail Q3 Bogotá, 2025. Cálculos Titularizadora Colombiana.

Nacional

Entre septiembre del 2024 y 2025, para las ciudades de Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla el inventario creció, pasando de 3,83 millones de metros cuadrados a 3,96 millones m², representando un aumento del 3,36%. Entre estas ciudades, Medellín fue la de mayor crecimiento, un 8,5%. Llegando a 1,09 millones m², seguido de Barranquilla y Cali, con un 5,1% y 2,7% respectivamente.

En total, la tasa de disponibilidad a nivel nacional fue del 3.61%, lo cual representa una reducción de 0,7p.p. frente al mismo periodo del año anterior, cuando se situó en 4,31%. Barranquilla presenta la mayor disponibilidad, aumentando de 5,85% a 9,17%, con 41.279m²

ofertados. Al contrario, Medellín, Cali y Bogotá sostuvieron la tendencia del año anterior, pasando de 1,45%, 8,38% y 4,47% de disponibilidad, respectivamente, a 0,80%, 6,70% y 3,14%, llevando a una caída de la oferta total en 13.575, de 165.395m² a 142.934m².

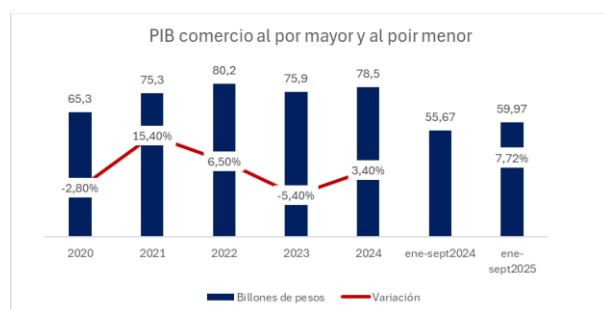
Como resultado, la absorción neta fue de 122.559m², 58,8% mayor a la del mismo periodo del año anterior, con el mayor aumento en Medellín (cerca de 69 mil m²), con Cali la única ciudad con una menor absorción, pasando de 65.234m² a 19.739m².

Finalmente, el canon de arrendamiento promedio se situó en \$83.925/m², siendo más alto en Medellín, donde se situó en \$110.000/m² frente a \$105.800/m² el año anterior. En contraste, Cali tuvo el menor canon promedio, de \$56.900, aumentando 2,895 en el año, mientras Bogotá y Barranquilla, tuvieron caídas de 2,3% y 2,9% respectivamente.

Bogotá

La capital del país, como se mencionó anteriormente, presentó una tasa de disponibilidad del 3,14% a septiembre del 2025, concentrado principalmente en el sector de Guaymaral, donde alcanza el 19,54%, casi 15 puntos porcentuales más que cualquier otra área, aunque con una reducción frente al mismo periodo del año anterior, cuando se ubicó en 21,51%. Esto, a pesar de ser el área con el menor canon de arrendamiento por metro cuadrado, a \$45,700. El Centro, por el contrario, muestra una disponibilidad de solo 0,35%, equivalente a 440m², mientras que el sector norte tiene el mayor canon promedio, en \$152,300/m², con una disponibilidad de 1,89%. Año a año, todos los sectores de la capital observaron una reducción en la disponibilidad, a excepción del Noroccidente, con un ligero repunte, al pasar de 2,53% a 2,64%.

Comercio Minorista



12 - Gráfico 12. Tamaño (billones de pesos) y variación anual del comercio al por mayor y al por menor a precios constantes. DANE. Cálculos Titularizadora Colombiana

Finalizado el tercer trimestre del 2025, el Producto Interno Bruto colombiano había crecido 3,6% frente al mismo periodo del año anterior. Uno de los principales sectores detrás de este fenómeno fue el Comercio al por mayor y al por menor, quien para el año corrido había crecido 7,72%, continuando la senda observada en el 2024, cuando el año cerró con un crecimiento del 3,40% e impulsando la reactivación de ventas a través de descuentos y estrategias afines.



13 - Gráfico 13. Índice de ventas reales del comercio minorista y variación anual. DANE. Cálculos Titularizadora Colombiana

El índice de ventas reales promedio para el comercio minorista refleja esta dinámica, observando cómo tras un 2023 de decrecimiento, el sector ha vivido dos años seguidos de crecimiento, en particular con un fuerte 2025, donde el año cerró con casi un 11% de crecimiento frente al 2024. Esto fue resultado de un buen desempeño a lo largo del sector, entre los que destacan las ventas de equipos de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico, con un crecimiento del 38,4%, y los equipos y aparatos de sonido y video como televisores, el cual creció un 25,4%

Parte de esto debe atribuirse al buen momento de la demanda interna, como muestra Índice de Confianza del Consumidor, el cual, de acuerdo con la Encuesta de Opinión al Consumidor de Fedesarrollo, ha seguido una tendencia al alza a lo largo del año, cerrando con cuatro meses en terreno positivo, el último de ellos (diciembre) en 19,9, su mayor cifra desde diciembre del 2014.

I. Emisiones

Durante 2025 no se realizaron nuevas emisiones de títulos TIN; la gestión se centró en la renovación de créditos y en la sustitución de la deuda existente para reducir costos y fortalecer la posición financiera del vehículo. El plan 2026 contempla una tercera emisión enfocada en inmuebles industriales de alta especificación y locales en centros comerciales, acompañada del reemplazo total de la deuda para mejorar la eficiencia operativa.

II. Generación de negocios

Plan estratégico

El plan estratégico 2026 se construye sobre un enfoque disciplinado de inversión. En el sector comercial se priorizarán centros comerciales regionales consolidados y locales en corredores urbanos de alta densidad, con contratos indexados e inquilinos sólidos, evitando formatos secundarios sin componente experiencial. En oficinas la estrategia es selectiva, enfocada en activos prime o reposicionables, orientando el CAPEX a eficiencia y sostenibilidad y ofreciendo espacios híbridos para reducir vacancias. Para el sector industrial, identificado como motor del mercado no residencial, se invertirá en activos de última milla y parques modernos en

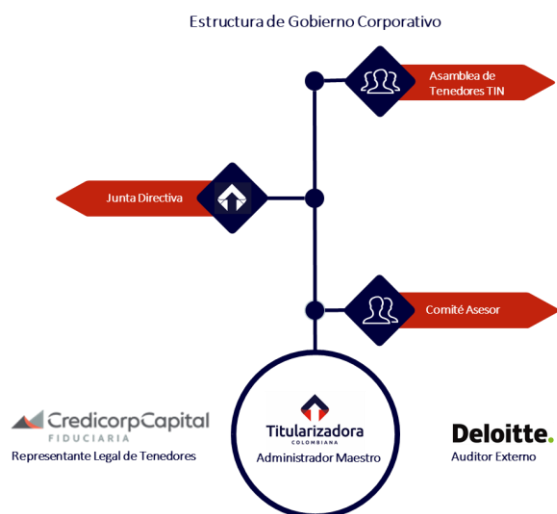
corredores como Bogotá–Sabana, Antioquia y el Caribe portuario, con contratos de al menos cinco años. De forma transversal, el plan propone reemplazar la deuda financiera, priorizar inversiones industriales y comerciales, desarrollar créditos a mediano plazo con tasas favorables, buscar contratos alineados al mercado (IPC + 1 %) y crecer en ciudades donde ya existe presencia, manteniendo disciplina en adquisición y gestión.

Estructuración de inversiones potenciales

En 2025 se analizaron 123 activos inmobiliarios (97 de comercio, 18 industriales, 6 de oficinas y 2 de otros usos), siguiendo un proceso riguroso de evaluación. De estos, 6 activos avanzaron al comité interno, 4 fueron presentados al Comité Asesor (todos industriales) y 2 alcanzaron la fase final de cierre. El pipeline evidencia la disciplina en la selección, privilegiando la calidad sobre el volumen.

Comité Asesor y Junta Directiva

En 2025 el vehículo contó con 38 arrendatarios activos y 47 contratos vigentes. La Junta Directiva de la Titularizadora realizó ocho reuniones relacionadas con asuntos inmobiliarios en 2024 y se apoyó en tres reuniones del Comité de Junta Inmobiliario. Además, se llevaron a cabo 6 consejos de administración y 64 reuniones de consejo. En el ámbito de los tenedores de Títulos TIN, se celebraron 52 asambleas ordinarias y 4 extraordinarias, donde se tomaron decisiones estratégicas y se mantuvo un riguroso seguimiento normativo. Las relaciones contractuales se administraron activamente con 11 negociaciones comerciales y 10 procesos de otrosí, buscando siempre optimizar términos y salvaguardar los intereses del fondo. La Asamblea Ordinaria del 10 de abril de 2025 aprobó el Informe de Gestión 2024 y las modificaciones al plazo de estabilización de los niveles de exposición, así como el cambio en la fecha de la Asamblea Ordinaria. El Comité Asesor, por su parte, sesionó en 10 ocasiones durante 2025; recomendó nuevos negocios a la Junta, supervisó la gestión del administrador maestro, gestor y administrador inmobiliario, evaluó los temas presentados a la asamblea y veló por la adecuada gestión de los conflictos de interés.



Estudios de mercado periódicos

Los estudios de mercado de 2025 fueron la base de la estrategia 2026. Identificaron que el sector industrial es el principal motor del mercado inmobiliario no residencial, impulsado por el e-commerce y el nearshoring, con vacancias del 3 % al 6 % en parques clase A. En el sector comercial se destaca el comercio prime como fuente resiliente de flujo y la necesidad de priorizar corredores urbanos de alta densidad. En oficinas, el mercado continúa en transición post-pandemia: la vacancia elevada del stock B/C (10 %–15 %) contrasta con la demanda concentrada en edificios AAA, lo que abre oportunidades de reposicionamiento y requiere CAPEX orientado a eficiencia.

Debida Diligencia y Avalúos

Se programaron y ejecutaron 114 avalúos inmobiliarios, cumpliendo el 100 % del plan anual. Los avalúos fueron realizados por firmas independientes (Tinsa, Colliers, Cushman & Wakefield y Logan Valuation) con rotación bianual de inmuebles. El valor total de los avalúos aumentó 4,8 % frente a 2024, de 562.236 millones a 589.217 millones de pesos.

III. Gestión del portafolio

Comité de activos

Durante el año 2025 se adelantaron 25 comités de activos. En el desarrollo de estos comités, se efectuó seguimiento al estado de cada uno de los activos de los portafolios de la Universalidad, haciendo especial énfasis, en los procesos de facturación, recaudo, cartera, así como el estatus de los saneamientos, pago de impuestos, ejecución presupuestal, seguimiento a requerimiento de arrendatarios, y actividades correspondientes al mantenimiento físico.

DESARROLLO DE COMITÉS DE ACTIVOS 2025											
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2	2	2	2	1	3	3	2	2	2	2	2

14 - Comité de Activos realizados por mes

Impuestos

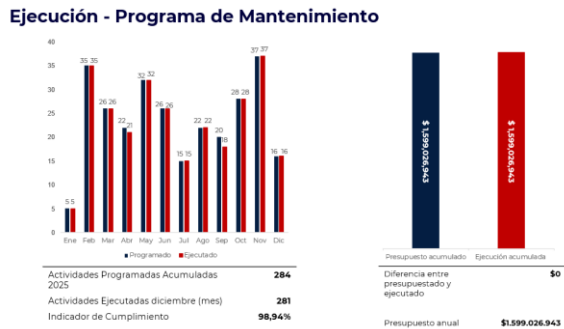
Se gestionaron de manera oportuna los impuestos prediales y demás obligaciones tributarias de los inmuebles, garantizando el cumplimiento fiscal y optimizando la carga tributaria del portafolio.

Seguros

Durante el año se renovaron las pólizas de seguros de todos los inmuebles, asegurando coberturas integrales contra riesgos patrimoniales y de responsabilidad civil, y procurando condiciones competitivas en las primas.

Reparaciones y mantenimiento

El programa de mantenimiento logró un cumplimiento del 98,94 %, dadas las desinversiones del año, no fue necesario el cumplimiento del 100% programado y en ese orden de ideas se tuvieron 281 actividades ejecutadas de 284 programadas. La ejecución cumplió el presupuesto, con una inversión de 1.599.026 millones frente a un presupuesto anual de 1.599.026 millones. El mantenimiento correctivo se concentró en sistemas de elevación, extinción, sanitarios, eléctricos, hidráulicos y planta física, con un gasto de cerca de \$75.053.595 millones en 2025.



Representación en copropiedades

El gestor participó activamente en los órganos de las copropiedades. Se realizaron 52 asambleas ordinarias y 4 extraordinarias, además de 6 consejos de administración y 64 reuniones ejecutivas de consejo, lo que asegura la defensa de los intereses del fondo en decisiones de copropiedades y facilita la coordinación con administradores y arrendatarios.

IV. Rentabilidad del portafolio

Rentabilidad

A cierre de 2025, los ingresos operacionales alcanzaron 46.938 millones de pesos, 4,8 % por encima del presupuesto. El NOI fue de 40.307 millones, superando en 2,37 % la meta, y el EBITDA llegó a 32.341 millones, prácticamente en línea con lo presupuestado. Las distribuciones de rendimientos sumaron 23.256 millones, un 2,4 % más de lo proyectado, con un Dividend Yield de 5,43 % en diciembre. La rentabilidad LTM fue de 12,51 % (IPC + 7,05 %), mientras que desde el inicio del vehículo se sitúa en 12,95 % E.A., con una composición del 54 % por valorización y 46 % por flujo. Las ocupaciones económicas y físicas alcanzaron

97,17 % y 96,54 %, respectivamente, y la cartera vencida fue apenas del 0,01 %. Los avalúos del portafolio se incrementaron 4,8 % frente a 2024.

Contratos de arrendamiento

El portafolio mantiene 47 contratos de arrendamiento vigentes con 38 arrendatarios activos, lo que evidencia la diversificación y estabilidad de los ingresos. Durante 2025 se gestionó la estructura contractual existente mediante renegociaciones y procesos de otrosí para ajustar condiciones y plazos, garantizando la permanencia de inquilinos clave. Este enfoque permitió sostener una ocupación económica de 97,17 % y ocupación física de 96,54 %, sin un incremento significativo en la rotación de arrendatarios.

Actualización de avalúos

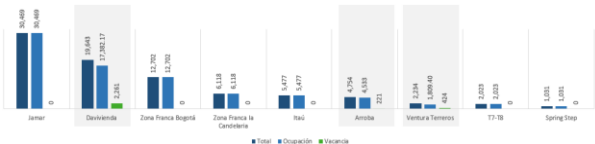
Durante 2025 se programaron y ejecutaron 114 avalúos, cumpliendo el 100 % del plan anual. Los avalúos se realizaron con avaluadores independientes (Tinsa, Colliers, Cushman & Wakefield y Logan Valuation) garantizando rotación bianual de inmuebles. El valor total de los activos valuados aumentó 4,8 %, al pasar de \$562.236 millones en 2024 a \$589.217 millones en 2025.



IV-I. Gestión de explotación económica del portafolio

Vacancias

La vacancia económica se situó en 2,83 % y la vacancia física en 3,46 %, lo que implica ocupaciones del 97,17 % y 96,54 %, respectivamente.



15 - M2 de área vacante por portafolio

Absorción

Se mantuvo una absorción neta positiva gracias a las renovaciones de contratos y a la colocación de espacios liberados; la mejora en ingresos obedeció a la gestión activa de la vacancia y la cartera.

Retención

La tasa de retención del portafolio se mantuvo en 98 % durante 2025, reflejando estabilidad en las relaciones con los arrendatarios y un adecuado diseño de los contratos. Este indicador no obedece a firmas adicionales, sino a la permanencia de inquilinos existentes gracias a la fortaleza crediticia de los arrendatarios y a la ubicación estratégica de los activos. La baja rotación contractual redujo costos de adecuación y comercialización, y contribuyó al control de la vacancia.

Colocación, aliados y clientes

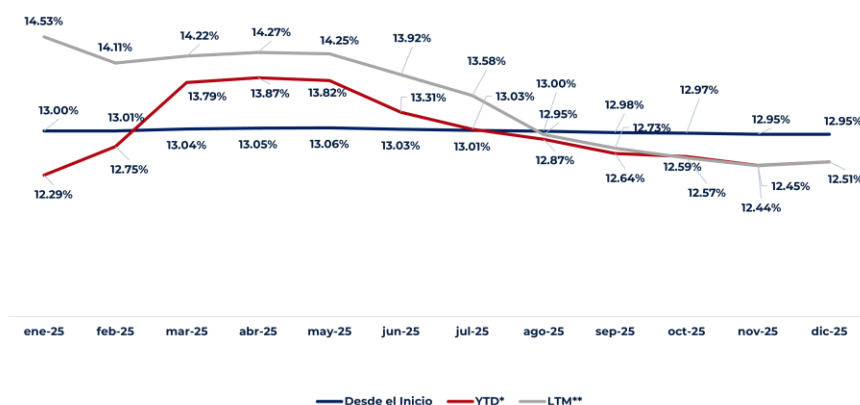
Se fortalecieron las relaciones con arrendatarios y aliados. Al 31 de diciembre de 2025 la cartera vencida era de 28 millones de pesos, concentrada en BBI Colombia (90 %) y Olímpica (10 %); a 5 de enero se había recuperado el 10 %, y se gestionaron activamente los saldos mayores a 90 días, lo que respalda la estabilidad del flujo de caja. Es importante tener en cuenta que la cartera de BBI es una cartera en restructuración con un plan de pagos definido con abonos mensuales, por consiguiente no se considera cartera perdida sino de recuperación proyectada en el tiempo.

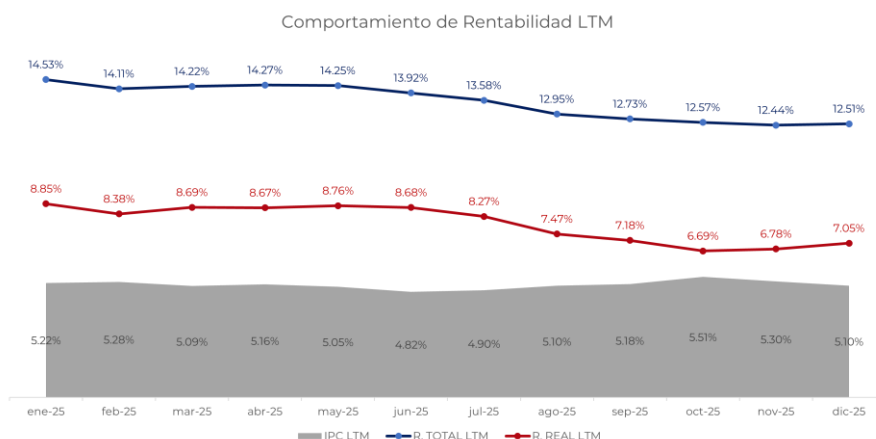
Novedades por portafolio

En 2025 no se realizaron nuevas adquisiciones, debido a la prudencia en el uso de recursos y a las condiciones del mercado. El gestor se concentró en optimizar la operación de los activos existentes, mediante mejoras de mantenimiento, renegociaciones de contratos y seguimiento a la vacancia. Cualquier novedad relevante (ingreso de nuevos arrendatarios, remodelaciones, ajustes de layout o liberaciones de espacios) deberá incluirse una vez se disponga de la información específica del inmueble correspondiente.

Histórico de rentabilidad del portafolio

El Título Inmobiliario TIN ha mantenido una rentabilidad destacada frente a vehículos inmobiliarios comparables. A diciembre de 2025 la rentabilidad LTM se situó en 12,51 % E.A., equivalente a IPC + 7,05 %, mientras que la rentabilidad desde el inicio del vehículo alcanza 12,95 % E.A.. El Dividend Yield LTM fue de 5,47 %, con un nivel de 5,52 % en diciembre de 2025. Estos resultados reflejan una gestión financiera disciplinada, apoyada en la estabilidad de los flujos de arrendamiento y la revalorización de los activos.





Portafolio de Inmuebles

Al 31 de diciembre de 2025 el portafolio estaba conformado por 96 activos inmobiliarios, con un área arrendable de 84.037 m². El valor total de los activos administrados ascendió a \$578.192 millones, reflejando la revalorización de los inmuebles. El portafolio mantiene una diversificación equilibrada entre los sectores industrial, comercial y de oficinas, con un enfoque en activos prime y estratégicamente ubicados. Las ocupaciones alcanzaron 97,17 % (económica) y 96,54 % (física), evidenciando la calidad de los inmuebles y la gestión activa en la retención de arrendatarios.

Estrategia de Inversión y Gestión de Nuevos Negocios

Estrategia de inversión

- **Industrial:** Continuar con el impulso del e-commerce y el nearshoring, invirtiendo en activos de última milla y parques industriales de alta especificación en corredores como Bogotá-Sabana, Antioquia y el Caribe portuario. Se busca contratos de arrendamiento superiores a cinco años y locaciones con fácil acceso logístico.
- **Comercial:** Concentrarse en centros comerciales regionales consolidados y en locales ubicados en corredores urbanos de alta densidad; privilegiar inquilinos sólidos y contratos indexados, evitando formatos secundarios sin componente experiencial.
- **Oficinas:** Adoptar una posición selectiva, adquiriendo activos prime o reposicionables con potencial de reconversión a usos mixtos; destinar el CAPEX a eficiencia energética y sostenibilidad y ofrecer modalidades flexibles (espacios híbridos) para reducir vacancias.

Transversalmente, la estrategia contempla reemplazar la deuda financiera, priorizar inversiones industriales y comerciales, desarrollar créditos a mediano plazo con tasas competitivas, mantener la disciplina en el proceso de adquisiciones y crecer en ciudades donde ya se tenga presencia.

Ventajas competitivas

El gestor inmobiliario se distingue por su acceso a oportunidades exclusivas gracias a la red de desarrolladores y aliados estratégicos de la Titularizadora, lo que permite recibir proyectos antes de su salida al mercado. Se apoya en alianzas de largo plazo con grupos empresariales, asegurando la alineación de intereses y la recurrencia de negocios. La organización cuenta con un robusto sistema de análisis de datos, que integra información propia del portafolio con estudios de mercado para identificar y originar oportunidades de inversión. Esta combinación de relaciones, conocimiento del mercado y disciplina convierte al gestor en un actor diferenciador en el segmento inmobiliario.

Perfil de riesgo

El portafolio se gestiona con una matriz de riesgos que evalúa la probabilidad y el impacto de cada evento, diferenciando por tipo de activo. En oficinas se monitorea la vacancia estructural y la exposición a contratos de corto plazo; en industrial se evalúa la capacidad logística y la calidad crediticia de los arrendatarios; en comercial se vigila la resiliencia de los centros comerciales regionales y de los locales en corredores de alta densidad. La diversificación por sector, ubicación y tipo de arrendatario, así como la gestión activa de la vacancia y de la cartera vencida, permiten mantener controlado el riesgo.

Perspectivas de desinversión

El gestor mantiene una política conservadora en materia de desinversiones: la venta de activos se considerará únicamente cuando el valor de mercado supere de forma significativa el valor en libros y exista un entorno de liquidez favorable. En 2025 se realizó una desinversión de un activo comercial ubicado en el barrio de Santa Barbara. La misma, se realizó por un valor de 5,550 millones; un 9,6% por encima del valor contable en el momento de la transacción y un 12,9% por encima del valor del avalúo vigente. De esta manera se puede concluir que el mercado inmobiliario nuevamente está reconociendo el valor de los activos inmobiliarios y por consiguiente está pagando por encima del valor en libros y de avalúos. Para 2026 se analizarán oportunidades puntuales, especialmente en oficinas y activos no estratégicos, siempre que se preserven los rendimientos del portafolio.

Plan de emisiones

La tercera emisión de títulos TIN, prevista para 2025, se aplazó debido a la volatilidad macroeconómica y al costo de financiación. El plan 2026 contempla realizar esta tercera emisión, enfocada en inmuebles industriales de alta especificación y locales en centros comerciales, acompañada del reemplazo de la deuda vigente para optimizar el costo financiero. Esta emisión permitirá financiar nuevas adquisiciones y fortalecer la liquidez del vehículo.

Estrategia financiera

La estrategia financiera para 2026 se centra en sustituir la deuda contraída en 2020-2021 por nuevas fuentes de financiamiento a mediano plazo, con tasas competitivas y estructuras

flexibles. Se evaluarán alternativas como créditos sintéticos, emisiones privadas y convenios con entidades multilaterales, priorizando la reducción del costo de capital y la alineación con la política de apalancamiento del fondo. Se mantendrá un estricto control del endeudamiento, con un límite de uso del 35 % sobre el valor de los activos administrados.