

Pregunta

1. ¿Qué expectativas se tienen de Dividend Yield para el año 2023 teniendo en cuenta las altas tasas de interés y la situación inflacionaria?

Respuesta

En el presupuesto 2023 aprobado por el comité asesor, se asumió un costo de deuda de 16,5% para las renovaciones de los créditos de la Universalidad TIN. Teniendo en cuenta este costo de deuda, los ingresos operativos, gastos operativos y gastos administrativos del vehículo, se tiene un Dividend Yield presupuestado promedio del año de 3,2%. Con corte Junio 2023, el Dividend Yield promedio del semestre es de 3,8% y la proyección del promedio de Dividend Yield del año está por el orden del 4,00 - 4,10%.

La excelente gestión de la deuda (mencionar estrategia 2023 de migrar créditos de tasa fija a tasa variable teniendo en cuenta proyecciones de IBR a la baja a partir de Octubre 2023) y las transacciones de desinversión que hemos cerrado y que nos han permitido hacer abonos a capital que disminuyen el capital de la deuda, nos han permitido incrementar la distribución de rendimientos a nuestros inversionistas.

Pregunta

2. Con respecto a la venta del activo en Cartagena, este se dio por encima o por debajo del valor en libros?

Respuesta

Esta inversión se dio por encima del valor contable. Siempre hemos procurado que las desinversiones que hagamos en el vehículo vayan por encima del valor contable para poderle generar una buena rentabilidad a nuestros inversionistas. En este caso nosotros teníamos una oferta de 6.300 millones, en valor contable estamos por encima de los 6.270 millones de pesos y teníamos aparte toda la multa de Davivienda que les comenté en la presentación que también nos ayudaba a mejorar esa rentabilidad para los inversionistas. Aparte de eso cuando hicimos el análisis para poder prepagar o abonar a capital vimos que podíamos llegar a tener una oportunidad de ahorro en intereses del crédito con la tasa de interés más alta, de un poco más de 500 millones de pesos entonces esta desinversión definitivamente fue una muy buena opción para nuestros inversionistas en Dividend Yield y en rentabilidad.

Pregunta

3. ¿Qué porcentaje de los contratos están indexados a IPC? ¿Han tenido algún tipo de renegociación de este incremento con los arrendatarios?

Respuesta

El 100% de los contratos están indexados al IPC, por consiguiente, hay una cobertura a los altos índices de inflación en los que estamos actualmente. Con respecto a negociaciones ha habido algunas renegociaciones. Sabemos que hay arrendatarios en general en el sector que se están acercando a renegociar contratos en ese sentido hemos intentado, como lo mencionó Carolina durante la presentación, ser aliados de nuestros arrendatarios y en ese sentido poderles tender la mano y que en esa misma manera ellos nos tiendan la mano y logremos un gana-gana; es decir un descuento donde les estamos haciendo no necesariamente un incremento del 100% del IPC sino cerca de un 50 60 70 con alguna extensión en los términos contractuales.

Pregunta

4. Teniendo en cuenta la falta de liquidez en el mercado secundario, ¿Cómo han evaluado la posibilidad de la venta de activos inmobiliarios para el pago de la deuda?

Respuesta

La venta de activos es una de las opciones que tenemos por prospecto para la reducción de nivel de endeudamiento, y aunque sabemos que es una alternativa, consideramos que, dada la coyuntura actual, desinvertir podría traer implícito un castigo en el precio de los activos inmobiliarios, por lo cual evaluaremos las desinversiones individualmente para obtener las rentabilidades que más favorezcan a nuestros inversionistas como lo hemos hecho hasta el momento.

El pasado mes de junio, se cerró una desinversión de un local comercial a la calle en Cartagena con un precio sin descuento. Esta desinversión nos permitió hacer un abono a capital cercano a 6,300 millones de pesos; favoreciendo nuestro Dividend Yield y por consiguiente a nuestros inversionistas.

Pregunta

5. ¿En qué consiste la alineación de intereses de la comisión de administración de TIN?

Respuesta

La comisión de administración del vehículo fue modificada y aprobada a finales de 2022 en una Asamblea Extraordinaria por los inversionistas. El objetivo fue alinear los intereses en 3 frentes: 1) se buscó migrar de una base de cálculo que tomaba el patrimonio del vehículo al NOI, con el fin de considerar especialmente los aspectos operacionales y reforzar la importancia de mantener una baja vacancia, baja cartera y una administración muy eficiente del vehículo. 2) en segundo lugar tiene en cuenta la rentabilidad real del vehículo reduciendo o incrementando la comisión de administración en función de los resultados para los inversionistas. De esta forma, otros aspectos no operacionales de la administración del vehículo son tenidos en cuenta, como la estrategia de endeudamiento la cual en la coyuntura actual de altas tasas juega un papel importante en la rentabilidad final. 3) Finalmente, se tiene un descuento si el precio de valoración del título se aleja del valor patrimonial, entendiéndose que es un factor relevante también para los inversionistas. De esta forma, mediante estos 3 aspectos alineamos los intereses del Administrador Maestro y los aliados estratégicos con los de los inversionistas.

Pregunta

6. Si nos pueden dar detalle de las condiciones de los créditos con la banca local y la banca internacional

Respuesta

Aquí digamos importante mencionar que todos los créditos están con la banca local, no está con la banca internacional. A corte de junio del 2023 tenemos cuatro créditos con entidades nacionales, tres de ellos son créditos en pesos, el otro crédito es un crédito sintético, es decir, es un crédito que se toma en dólares y se le hace una cobertura cambiaria para tener una exposición 100% en pesos. Fue importante hacer este tipo de operaciones a lo largo del semestre, está la hicimos en el mes de febrero y vimos un ahorro de 300 puntos básicos frente a lo que nos estaba ofreciendo el mercado local en ese momento en tasas y esto pues al final se tradujo en una eficiencia y en una mayor rentabilidad para el vehículo. Entonces esos cuatro créditos con los que cerramos el semestre pues nos han permitido manejar mucho más eficientemente esa estrategia de endeudamiento.

Pregunta

7. ¿Qué esperan del sector de oficinas en este año 2023 con desaceleración económica?

Respuesta

Lo primero que hay que mencionar es dar un recuento general sobre el portafolio que tiene en este sector. Los activos de oficinas que tenemos hoy en día tienen una vacancia, pero el resto del portafolio está 100% ocupado con unas condiciones contractuales muy positivas, con contratos que llevan entre 5 y 7 años vigentes y con respecto a la vacancia pues en un proceso de comercialización muy activo buscando ojalá recolocar lo antes posible. Habiendo dicho eso, nosotros vemos que, como ya lo mencionamos, que la vacancia se ha de alguna manera estancado, no ha ni mejorado ni desmejorado y creemos que seguramente va a haber un repunte en la construcción de oficinas hacia adelante, especialmente en las oficinas tipo A+. Nuestras inversiones en este sector, no necesariamente va a estar, pues no nos vamos a focalizar en este sector en particular. Sin embargo, estaremos muy atentos a ver si hay oportunidades porque, como lo sabemos, pues en este momento el efectivo es rey y seguramente encontraremos buenas oportunidades.

Pregunta

8. ¿Por qué vale la pena promover los cambios en el pago en especie en el vehículo? ¿Podrían aclarar un poco a qué se refieren con pago en especie? Por ejemplo, ¿qué tipo de activos se recibirían?

Respuesta

Bueno, el pago en especie es una oportunidad muy bonita que nos da el prospecto, lo tenemos desde el inicio del vehículo. Hoy está definido para pagar un porcentaje de la emisión en títulos a quienes nos están vendiendo los activos, a los tradentes. Nuestra propuesta, teniendo en cuenta la coyuntura, y yo digo que es muy bonita la herramienta que tenemos porque en esta coyuntura donde las altas tasas van en contra de la adquisición, el endeudamiento pues no favorece a los inversionistas y donde tampoco está fácil salir a conseguir plata, nosotros encontramos que la adquisición vía pago en especie, es decir, pago en títulos, la podríamos hacer con las oportunidades que hoy encontramos en el mercado. Y es que hoy hay buenas oportunidades en el mercado a muy buenos precios que nosotros debemos aprovechar y como tenemos el freno de las altas tasas, pues encontramos esta oportunidad. ¿Qué ventajas nos da? Uno, pues no afectamos el dividend yield de nuestros inversionistas porque no le metemos al flujo de caja más intereses, diversificamos el portafolio que es una de las metas, yo ahí les mostraba en la presentación que ya nos falta muy poquito para estabilizar todo el portafolio, solamente nos falta el límite del arrendatario. Seguimos creciendo el vehículo y la propuesta que vamos a tener y que les vamos a presentar en una futura asamblea extraordinaria, a la cual le haremos una ronda con cada uno de los inversionistas. Ahí les mostraremos todos estos beneficios para poder consolidar y para mostrarles que van a poder tener igual el privilegio o el beneficio que tienen de derecho de preferencia para que no se diluyan y que entren también nuevos inversionistas. El pago en especie se daría en la tercera ronda que es la remanente de siempre.

Pregunta

9. ¿Qué proyección del indicador de Vacancia tienen para 2023? ¿Han evidenciado alguna devolución anticipada de activos? ¿El gasto de los hogares, como mencionan, ha caído? ¿Creen que la vacancia pueda empezar a aumentar rápidamente en los activos comerciales ante esta coyuntura?

Respuesta

En este momento no hemos recibido devoluciones anticipadas. El año pasado tuvimos algunas devoluciones dentro del portafolio que conocemos como Davivienda. Sin embargo, este año no hemos visto. Estamos buscando este año estar mucho más cercano a nuestros arrendatarios, como ya lo hemos mencionado, porque creemos que esa es la manera no solamente para evitar algunas devoluciones, sino para saber cuándo pueden venir y cómo las podemos evitar. Con respecto a la desaceleración del consumo de los hogares, nosotros tenemos una vacancia establecida del 5% estructuralmente dentro de nuestros modelos. Vacancia que, de alguna manera, ha sido inferior hasta el momento. Por lo tanto, vamos a intentar mantenerla inferior, pero sabemos que existe, obviamente, una posibilidad de que ésta aumente, pero sabemos que va a ser controlada. Tenemos las herramientas para controlarlo y, en ese sentido, esperamos mantener una vacancia acorde con las expectativas.

en cuanto a la pregunta exacta de cuál es el indicador de vacancia que tenemos para el 2023, si hemos evidenciado alguna devolución anticipada, digamos que nuestros contratos son muy rigurosos con las cláusulas de salida y podemos tener un campo de maniobra cuando los arrendatarios quieren devolver un activo. Nos dan unos tiempos prudentes para poder hacer la recolocación de este mismo y, pues, también tienen unas multas que protegen el dividendo del inversionista. Sin embargo, es muy importante resaltar que este vehículo cuenta con una vacancia mínima en el mercado, que es del 0.58. Normalmente, este tipo de vehículos, en la proyección y en la adquisición, en la valoración de los activos, incluye una vacancia del 5%. Nosotros estamos muy lejos de eso hoy en día y eso se ve, se refleja en los resultados. Nosotros, teniendo en cuenta igual la coyuntura, las futuras devoluciones de activos por parte de los arrendatarios, estamos contemplando que podríamos llegar a una tasa de más o menos del 3% en la vacancia, que de todos modos sigue siendo muy baja comparado con el mercado y con las proyecciones con las cuales se evalúa un portafolio inmobiliario en este tipo de fondos.

Pregunta

10. ¿Qué tipo de activos tiene en el pipeline para mantener la rentabilidad del fondo?

Respuesta

Digamos que con respecto al pipeline que tenemos hoy en día, me parece importante mencionar que los activos que hoy en día tienen el portafolio tienen una rentabilidad adecuada y que mantiene la oferta de valor que tenemos con nuestros inversionistas. Razón por la cual cualquier adquisición que nosotros hagamos debe estar enfocada en aportarle rentabilidad al vehículo superior a la que hoy en día tenemos. Estamos concentrando nuestros esfuerzos, en dos cosas. Primero que todo, en activos que puedan ser aportados en especie, como ya se ha mencionado, que es una de las estrategias que tenemos hacia adelante. Por otro lado, buscar oportunidades, porque sabemos que en este momento de coyuntura aparecen oportunidades buenas, oportunidades malas, pero siempre oportunidades donde creemos que vamos a poder adquirir activos muy buenos, seguramente a precios muy buenos, con una rentabilidad muy buena, siempre en la medida que se puedan reactivar, que los créditos vuelvan a unas tasas normales. Es decir, existen muchas cosas coyunturales, pero sabemos que es un momento de oportunidad.

Pregunta

11. ¿En relación con la compra de activos, ¿cuándo tienen pensado reactivar el proceso de adquisiciones?

Respuesta

Nuestra meta, obviamente, es poder hacer una tercera emisión para bajar endeudamiento, pero como tenemos la alternativa del pago en especie que no nos hace endeudarnos, ahí podemos encontrar una forma de adquirir activos inmobiliarios. Sin embargo, pues la coyuntura la tenemos para aprovechar precisamente los buenos precios que se están dando. Seguimos en una constante búsqueda, tenemos un muy buen pipeline que, más adelante, les mostraremos en otra ronda. Y estamos haciendo como un tamizaje de los activos que más van a favorecer el portafolio, que nos permiten un pago en especie, que nos permiten oportunidades de pronto de pago contra emisión. Y ahí ya podríamos estar cerrando muchas adquisiciones.

Pregunta

12. Dado que el plazo restante de la deuda es 3,3 meses, ¿cómo manejan la negociación de las tasas de refinanciación, dado que, tienen la urgencia de cumplir?

Respuesta

Frente al tema del corto plazo eso ha sido parte de la estrategia de TIN, aquí hemos querido tener créditos cortos para poder evaluar y modificar esas condiciones del endeudamiento rápidamente en la medida en que hay cambios en el mercado. Es cierto que es un plazo corto el de los créditos, son 3.3 meses, pero aquí es bien importante tener en cuenta el respaldo patrimonial que tiene TIN por parte de los accionistas y de las otras contrapartes del sector financiero. Tenemos unas líneas de crédito muy amplias que nos dan una tranquilidad grande de poder tener las mejores condiciones en el momento de renovar estos créditos y así lo hemos tenido en la medida que tenemos a muchas contrapartes financieras y el respaldo de nuestros accionistas pues estas condiciones de financiación hemos podido garantizar que sean las mejores para los inversionistas y eso se ha traducido también en rentabilidad. Entonces eso nos ha permitido ser muy flexibles y a pesar de tener créditos con vencimiento muy muy cortos pues eso nos ha permitido traducir al vehículo o trasladar al vehículo en las mejores condiciones del endeudamiento. Andrés, no sé si quieras complementar algo de la parte de endeudamiento.

Hemos venido comentándoles que nuestra estrategia de finales del 2021 fue tener el 100% de endeudamiento a tasa fija, viendo un poco esa tendencia tan fuerte alcista en tasas de interés. Actualmente creemos que ya estamos llegando digamos al ciclo final de este pico en tasas de interés y razón por la cual creemos que en términos del costo del endeudamiento vale la pena empezar a indexarse nuevamente al IBR. Entonces estamos empezando a implementar una estrategia de nuevamente indexación de esta deuda hacia el IBR con expectativas de que el IBR empiece a bajar a final de año de acuerdo con la tendencia de tasas del Banco República y en general del mercado que también esperamos que la coyuntura de liquidez empiece a mejorar para final de año. Eso obviamente va a ir en favor de la rentabilidad de los inversionistas, del dividend yield de los inversionistas y al final del día pues también va a mejorar nuestra comisión por ese componente variable.