

Negocio de

DESARROLLO URBANO

Agosto 2020



Nota importante

Esta presentación contiene ciertas declaraciones e información a futuro y relacionada a **Grupo Argos** y sus subsidiarias que se basan en el conocimiento de hechos presentes, expectativas y proyecciones, circunstancias y suposiciones de eventos futuros. Muchos factores podrían causar que los resultados futuros, desempeño o logros de **Grupo Argos** y sus subsidiarias sean diferentes a los expresados o asumidos.

Si alguna situación imprevista ocurre, o las premisas o estimaciones demuestran ser incorrectas, los resultados a futuro pueden variar significativamente de los aquí mencionados. Las declaraciones a futuro se hacen a esta fecha y **Grupo Argos** y sus subsidiarias no pretenden ni asumen obligación alguna de actualizar estas declaraciones a futuro como resultado de nueva información, eventos futuros o cualquier otro factor.



CONTENIDO

I. Portafolio

- Portafolio de tierras escala Nacional
- Lotes estratégicos para el desarrollo: Barranquilla – Cartagena
- Información del portafolio

II. Negocios representativos por uso

- Residencial E5: E5 (Londoño Gómez)
- Residencial VIS: Pajonal VIS
- Uso mixto gran globo de tierra: Miramar V
- Concesión: Pajonal

III. Valoración

- Modelo de valoración (Pajonal, Pavas, Santa Isabel, Insignares)
- Justificación de supuestos

DE:

Un legado de activos no estratégico para los negocios

A:

Un portafolio enfocado en el desarrollo de **proyectos sostenibles y responsables** con las comunidades y el medio ambiente que ofrece desarrollo urbanístico al territorio





I. Portafolio

- I. Portafolio de tierras escala Nacional
- II. Lotes estratégicos para el desarrollo: Barranquilla – Cartagena
- III. Información del portafolio:

- Porcentaje de área del portafolio por tipo de suelo
- Área bruta por uso en suelo Urbano y Suburbano
- Tipo de vivienda multifamiliar en suelo Urbano
- Número de unidades de vivienda en suelo urbano y suburbano
- Participación en el valor del portafolio según uso y tipo de suelo
- Tiempo de desarrollo por tipo de suelo
- Precio por m² de área bruta por tipo de suelo
- Precio por m² de área útil por tipo de suelo
- Descripción de áreas por tipo de suelo
- Inventario actual

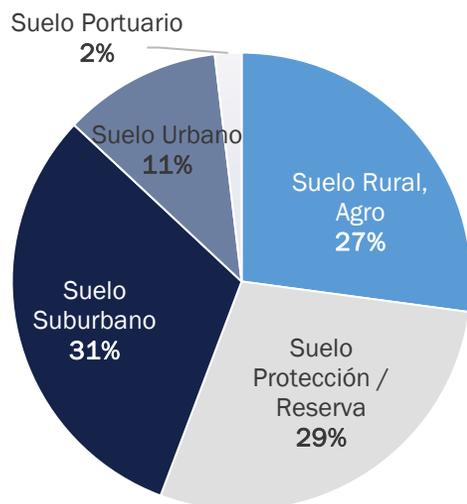
PORTAFOLIO

Tenemos un portafolio de 2.32 Billones de pesos

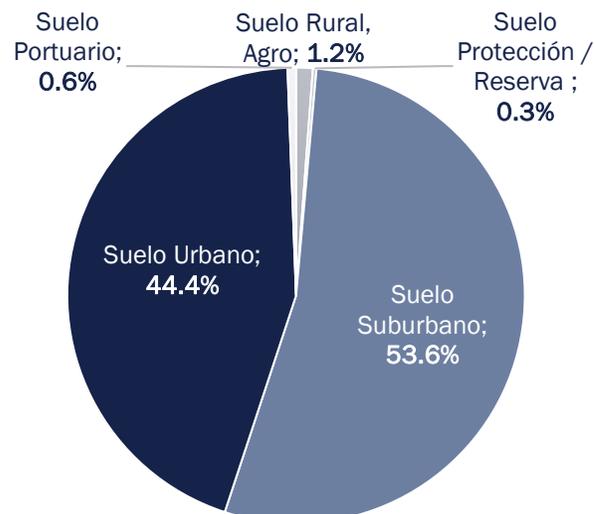
Composición del portafolio

El portafolio de tierras comprende diferentes tipos de suelo como: urbano, suburbano, rural, de protección y portuario. A pesar de que menos de la mitad del portafolio comprende suelos urbanos y suburbanos, estos representan el 98% del valor del portafolio.

% de área por tipo de suelo



% de valor por tipo de suelo



*Se clasifica el tipo de suelo con base en el producto valorado en el avalúo más reciente. La distribución de áreas por uso no contempla el inventario actual de lotes parcial o completamente urbanizados. Este inventario tiene un valor en libros de ~108,000 millones que hace parte de los 2.32 billones.

* 4,643 Ha corresponden a la suma de las áreas brutas de los lotes a la fecha del avalúo más reciente. Este total no incluye las 45 hectáreas de inventario de lotes parcial o completamente urbanizados. Dicha cifra puede variar debido a desenglobes, ventas, modificaciones de linderos, entre otras.

PORTAFOLIO

Nuestro desarrollo está enfocado en Cartagena (Barú) y Barranquilla

Estrategia de desarrollo

Nuestros Masterplans: establecen vías y zonas públicas, asignan áreas para equipamientos urbanos y zonas de relevancia ambiental, definen lotes privados para el desarrollo inmobiliario, planean usos y etapas, y determinan lineamientos de diseño para las edificaciones.

Cartagena (Barú)



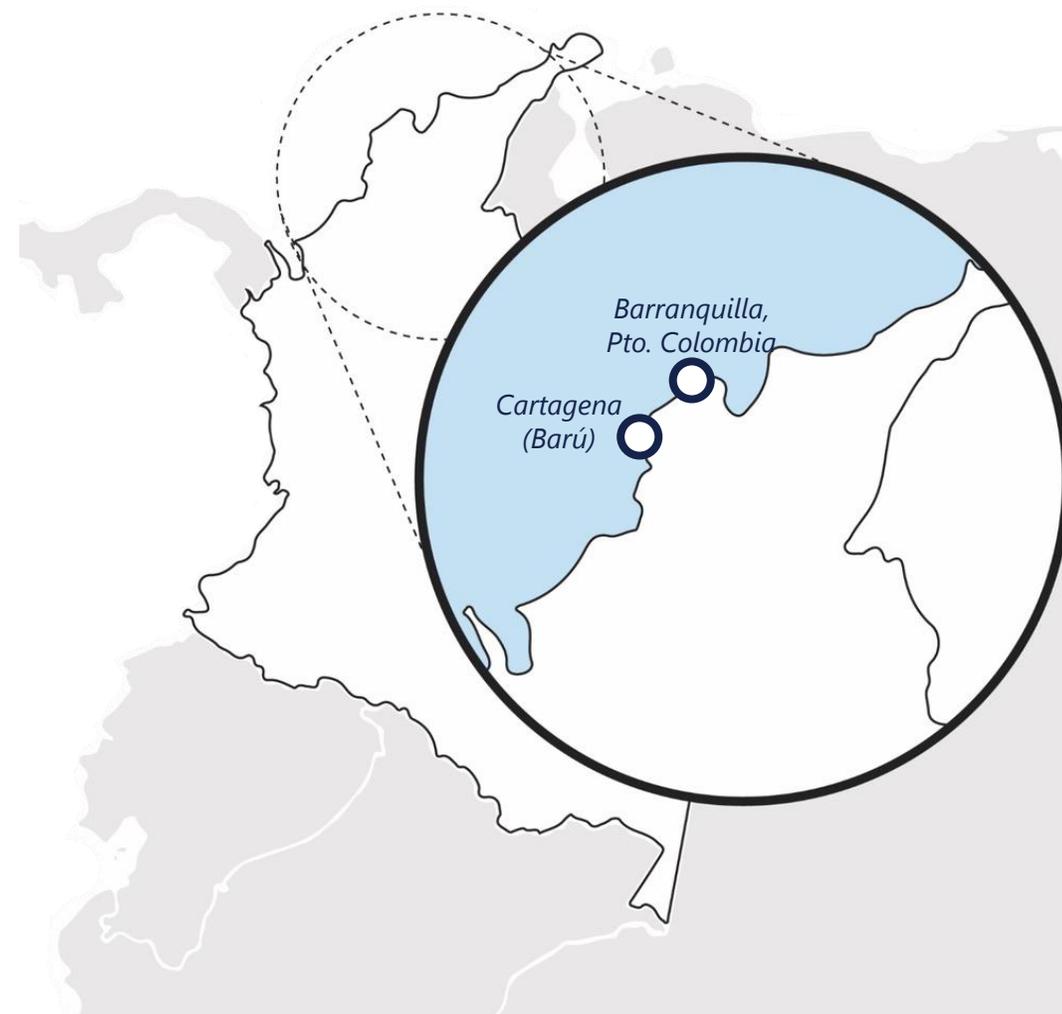
1,180 Ha *
de desarrollo

Barranquilla y Área Metropolitana



1,991 Ha
de desarrollo

* Incluye San Antonio de Cocón, Portonaito y cesiones entregadas



PORTAFOLIO

Masterplan Barú

Cartagena – 1,180 Ha * Incluye San Antonio de Cocon, Portonaito y cesiones entregadas



Proceso ilustrativo de planificación según Informativa urbanística

Área de planificación	1,180 Ha	100%
Afectaciones *	177 Ha	15%
Área neta	1,003 Ha	85%
Cesiones públicas	451 Ha	45%**
Área útil	552 Ha	55%**

- Cumpliendo con normativa urbanística, de totalidad del área de planificación se descuentan zonas de afectación y cesiones públicas al distrito que comprenden parques y vías.
- Área resultante (área útil) se puede desarrollar ocupando el 18% de su superficie en 3 pisos más altito.



Ubicación

Ventajas competitivas

- Único predio en Barú que tiene frente sobre la bahía de Cartagena.
- Topografía diversa, vista al mar y diferentes atractivos naturales como manglares, bosques y playas.
- Proyecto con 22 Km de costa y 3 Km de playas.



Masterplan

- En el proceso de diseño y desarrollo del Masterplan, asignamos usos y tipos de proyecto a cada lote garantizando la diversidad de usos y tipologías y evitando la competencia entre los proyectos.



* Manglares, playas, fuentes hídricas ** Porcentajes sobre área neta

*Las áreas en este cuadro representan un ejercicio ilustrativo, el proyecto y lote actual pueden tener variación en áreas proceso de la urbanización.

PORTAFOLIO

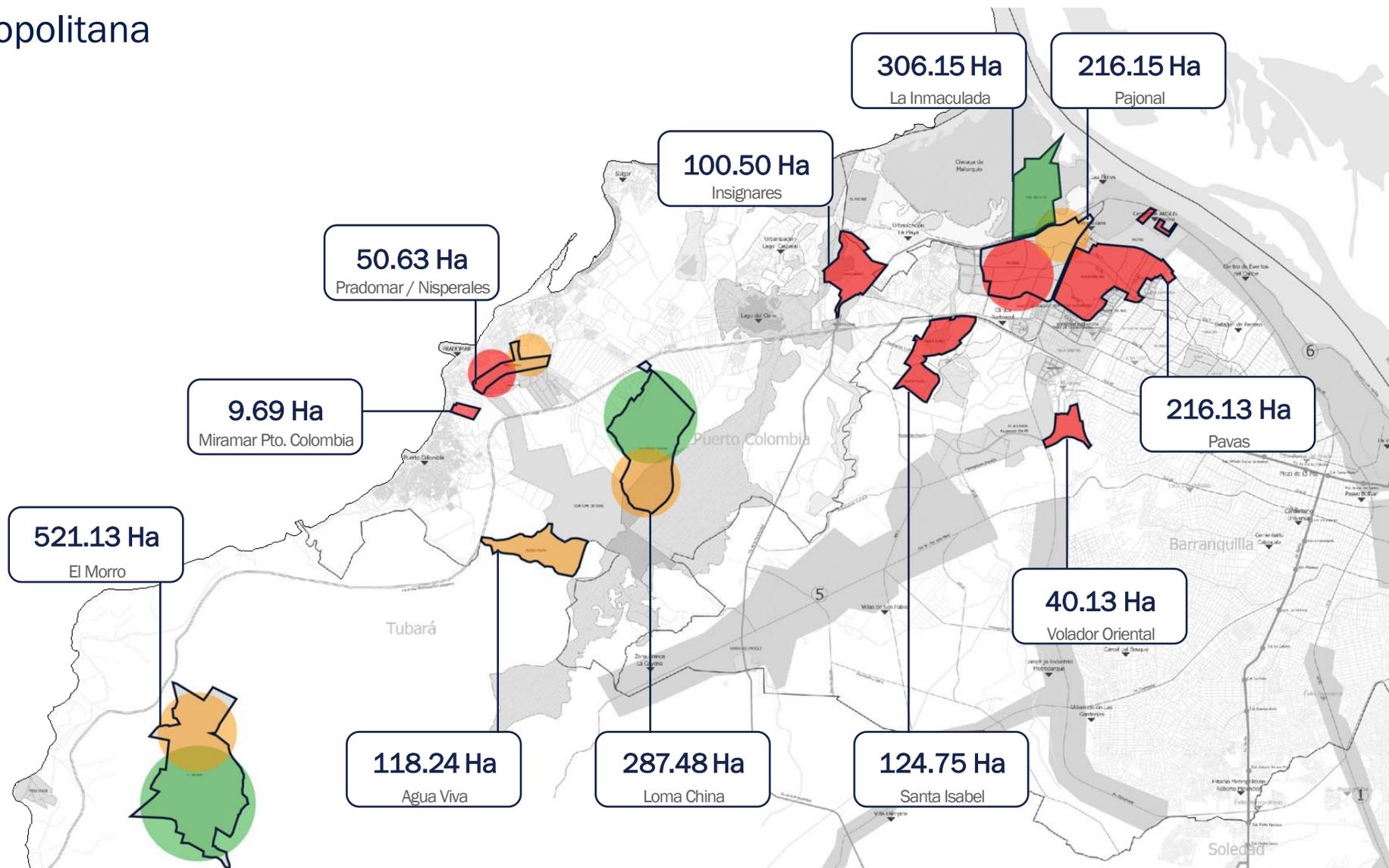
Barranquilla y Área metropolitana

● Rural, Protección, Reserva

● Suburbano

● Urbano

Nota: Los predios en donde se evidencian dos círculos con el color de los usos hacen referencia a diferentes tipologías o productos a desarrollar correspondientes al uso de su color.

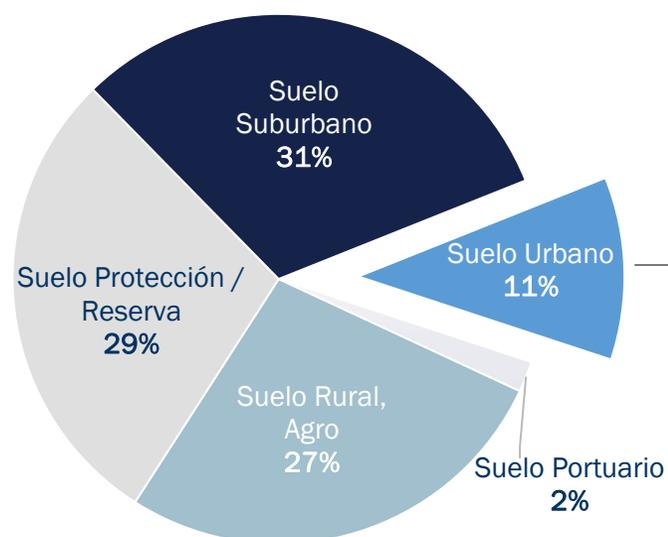


- Las áreas de los predios corresponden a la suma de las áreas brutas de los lotes a la fecha del avalúo más reciente. Dicha cifra puede variar debido a desenglobes, ventas, modificaciones de linderos

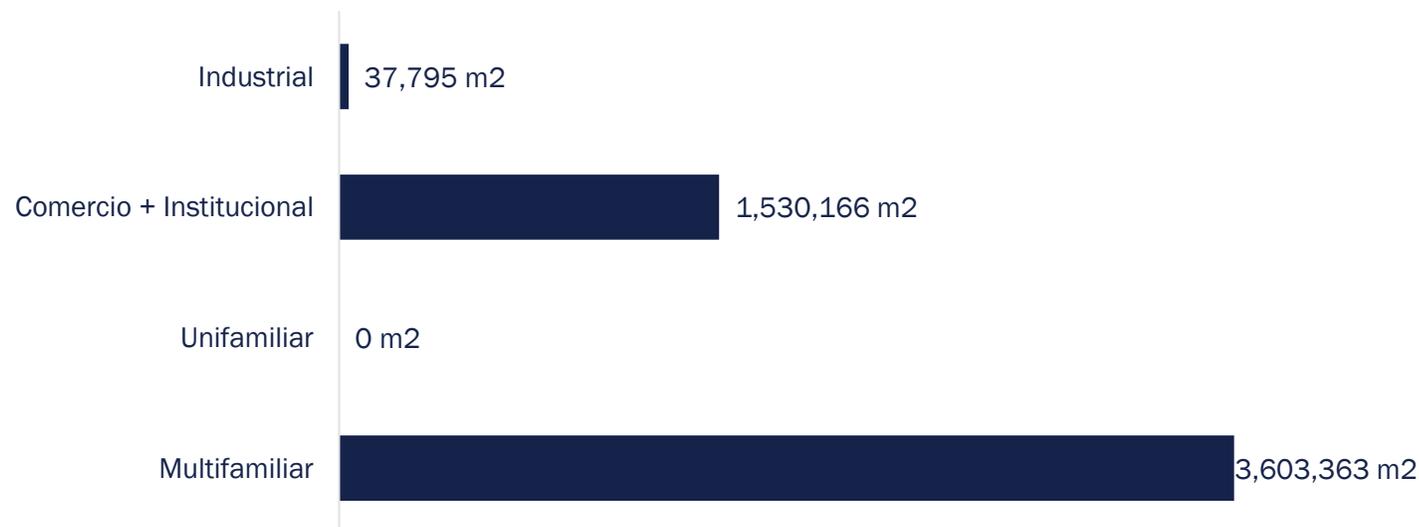
PORTAFOLIO

Portafolio de tierras - Suelo Urbano

Porcentaje de área del portafolio por tipo de suelo



Área bruta por uso en suelo Urbano

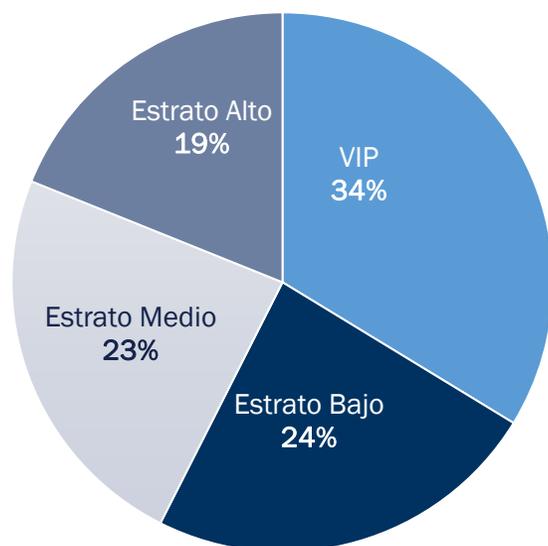


- Predomina el uso de vivienda multifamiliar respondiendo a las dinámicas propias de los suelos urbanos, en donde se procura la densidad y el crecimiento en altura para el uso eficiente del suelo y la maximización del valor de la tierra.
 - Los usos comerciales e institucionales se destacan como complemento fundamental a la vivienda, procurando desarrollar un urbanismo donde exista una sana mezcla de usos.
- La composición de áreas brutas y usos podrá adaptarse de acuerdo a las condiciones del mercado y los condicionantes físicos de los lotes, permitiendo tener un portafolio flexible en el tiempo.

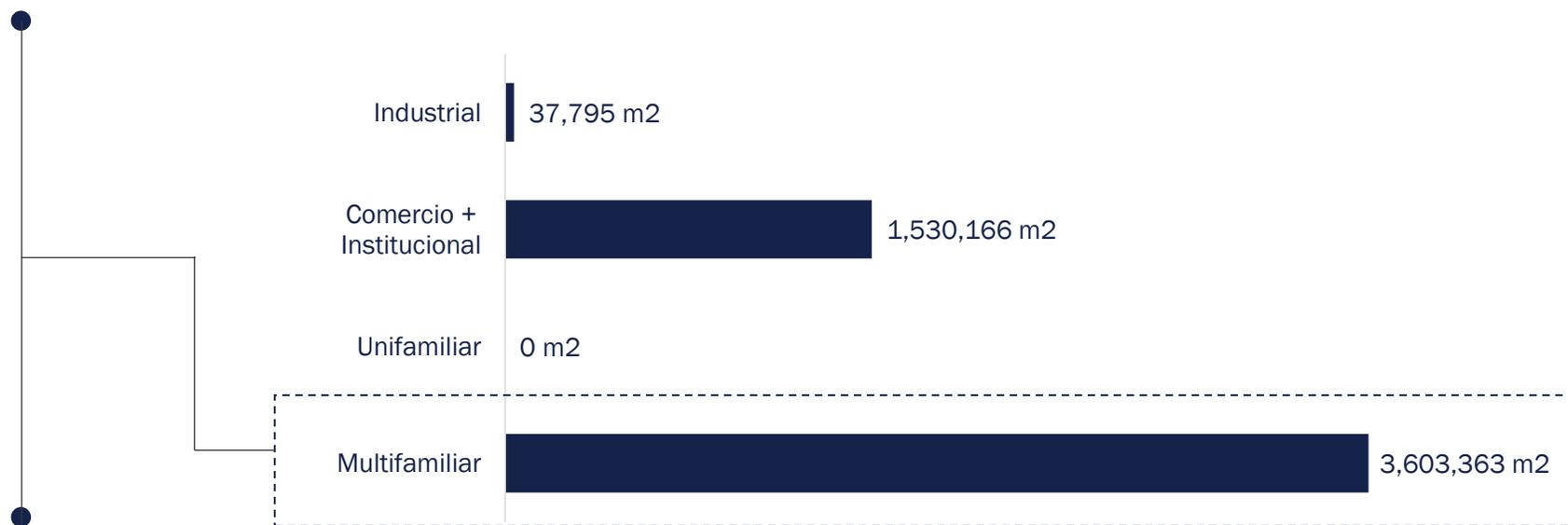
PORTAFOLIO

Portafolio de tierras - Suelo Urbano

Tipo de vivienda multifamiliar en suelo Urbano



Área bruta por uso en suelo Urbano



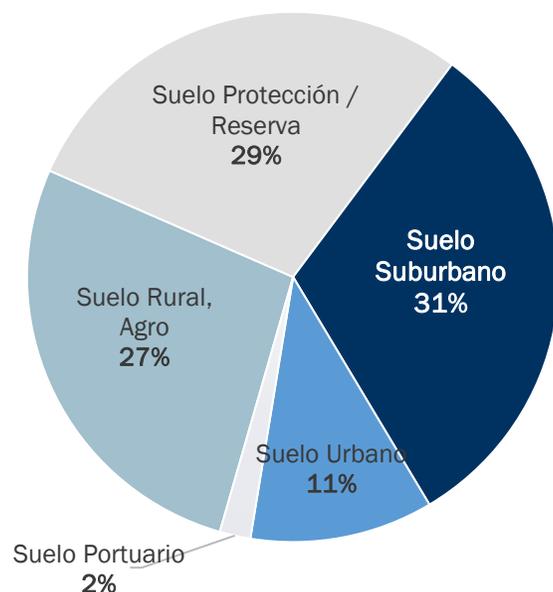
Se plantean diferentes tipos de vivienda multifamiliar para ser desarrollados en el suelo urbano. Dentro del portafolio de tierras hay posibilidad de desarrollar desde vivienda VIP y VIS hasta vivienda de estratos medios y altos.

Esta condición, además de darle flexibilidad al portafolio, permite capturar diferentes nichos de mercado.

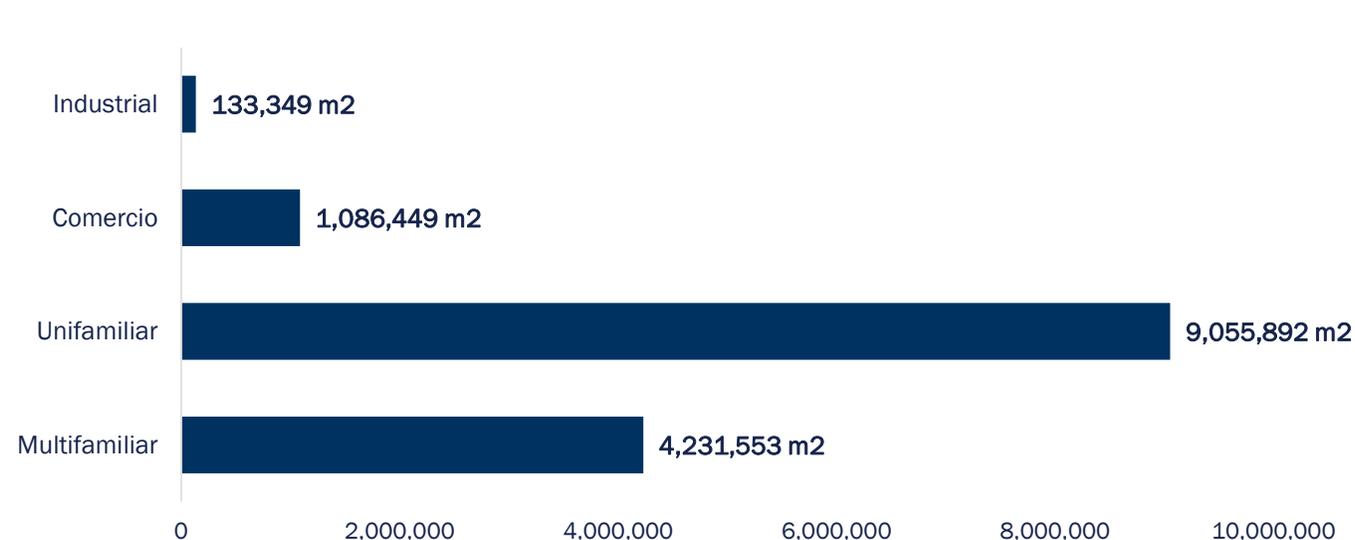
PORTAFOLIO

Portafolio de tierras - Suelo Suburbano

Porcentaje de área del portafolio por tipo de suelo



Área bruta por uso en suelo Suburbano



- El suelo suburbano se encuentra en la periferia del suelo urbano, dentro del portafolio se destacan lotes en suelo suburbano cercanos a los centros urbanos de ciudades como Cartagena, Barranquilla y Santa Marta. 100% del área de Barú hace parte de esta categoría.
- Aunque Pajonal tiene una normatividad de suelo urbano, el avalúo contempla un producto principal de lotes para casas (62% del área). Este 62% está incluido en esta categoría de suburbano.
- Por su ubicación, su normativa urbanística y las condiciones de mercado, el suelo suburbano es ideal para el desarrollo de vivienda unifamiliar y multifamiliar (baja densidad). Adicionalmente, el desarrollo residencial se complementa con usos comerciales para garantizar el abastecimiento de bienes y servicios de las unidades de vivienda.
- El desarrollo de vivienda unifamiliar o multifamiliar en el suelo suburbano ira variando acorde a las tendencias del mercado, las condiciones físicas del territorio y la normativa urbanística. El portafolio de tierras y la estrategia de desarrollo podrán adaptarse a todas estas condiciones para promover la ejecución del uso más óptimo.

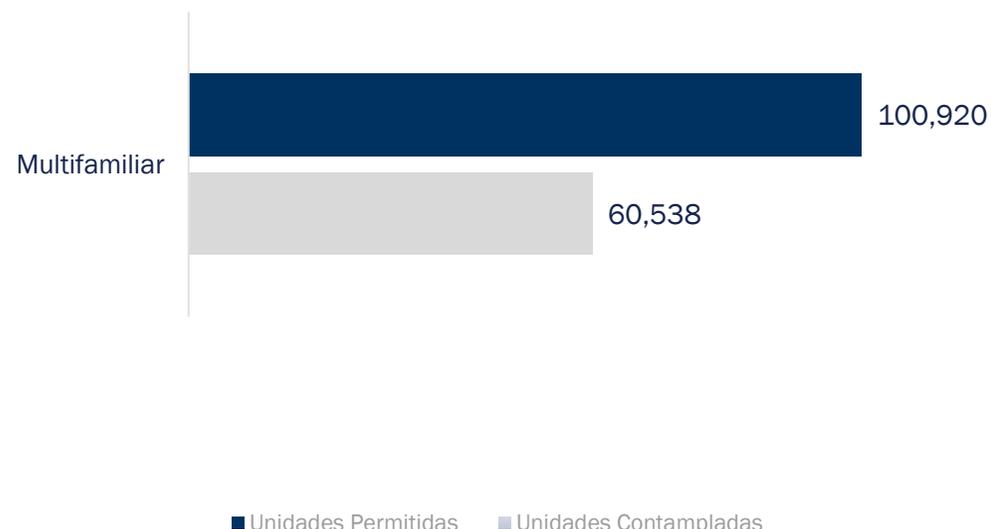
PORTAFOLIO

Portafolio de tierras - Número de unidades de vivienda en suelo urbano y suburbano

Número de unidades de vivienda en suelo Suburbano



Número de unidades de vivienda en suelo Urbano

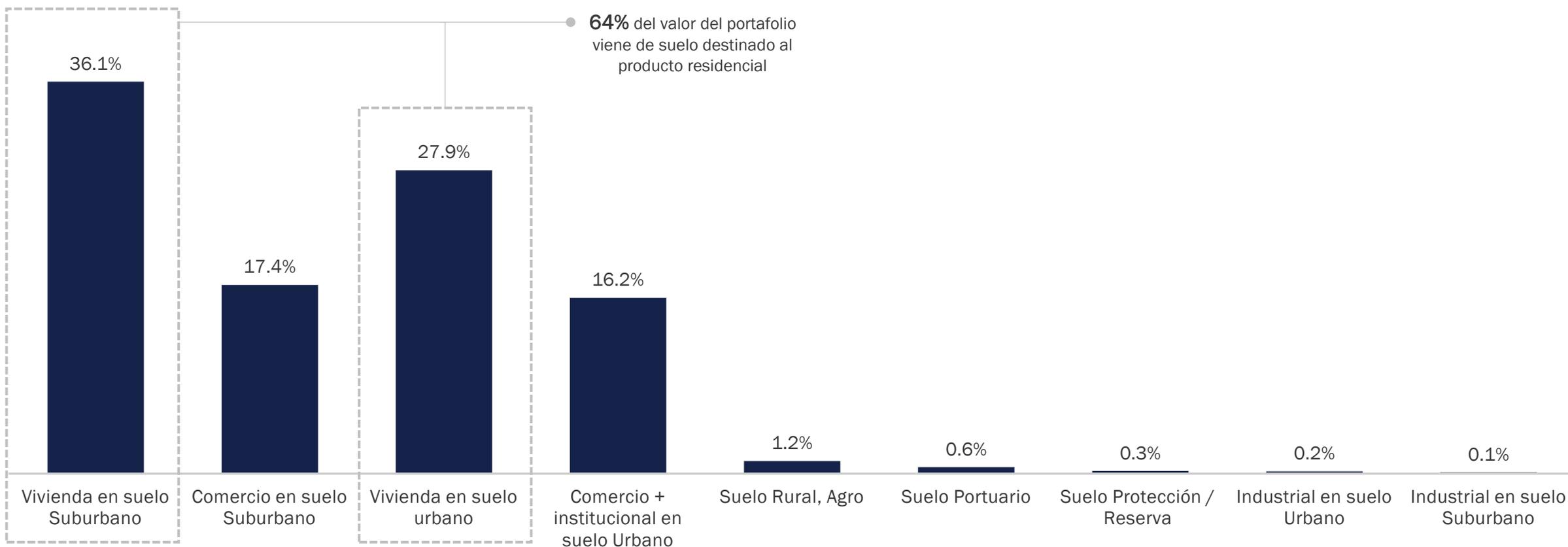


La diferencia entre las unidades permitidas según la normatividad y las unidades contempladas por el evaluador se explica principalmente por el producto valorado en Pajonal. Aunque Pajonal cuenta con una densidad permitida de 400 viv/Ha área útil o 240 viv/Ha área neta, el avalúo sigue considerando que el mayor y mejor uso del predio es un producto de lotes para casas.

Las unidades contempladas en el suelo urbano están muy por debajo las unidades permitidas, esta condición evidencia una aproximación conservadora a la valoración de este uso dentro del portafolio. Las unidades permitidas suponen una modificación al Plan Urbanístico General (PUG) de Santa Isabel de acuerdo con el mayor aprovechamiento permitido según el POT 2008, que era la normatividad vigente en Barranquilla al momento de tramitar el PUG.

PORTAFOLIO

Portafolio de tierras - Participación en el valor del portafolio según uso y tipo de suelo



Se evidencian diferentes tipos de suelo y usos dentro del portafolio, predominan los usos de vivienda tanto en suelo suburbano como en suelo urbano, le siguen los usos comerciales e institucionales que actúan como complemento a la vivienda para crear una sana mezcla de usos en el urbanismo.

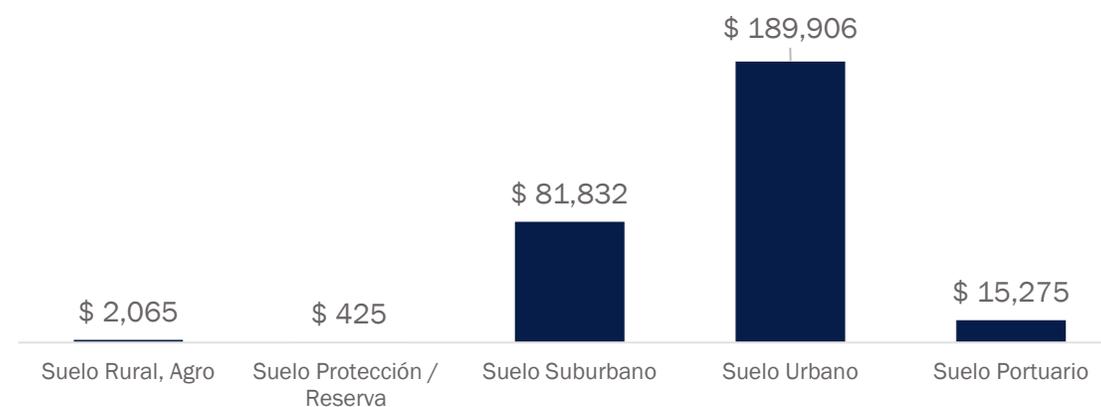
PORTAFOLIO

Portafolio de tierras

Tiempo de desarrollo por tipo de suelo



Precio por m2 de área bruta por tipo de suelo



Descripción de áreas por tipo de suelo

Tipo de suelo	Área Bruta (m2)	Área Neta (m2)	Área Útil (m2)
Suelo Rural, Agro	12,595,877	0	0
Suelo Protección / Reserva	13,283,276	0	0
Suelo Suburbano	14,507,243	12,328,976	7,861,958
Suelo Urbano	5,171,324	4,135,985	2,629,795
Suelo Portuario	868,805	0	0
Total	46,426,525	16,464,961	10,491,753

Precio por m2 de área útil por tipo de suelo

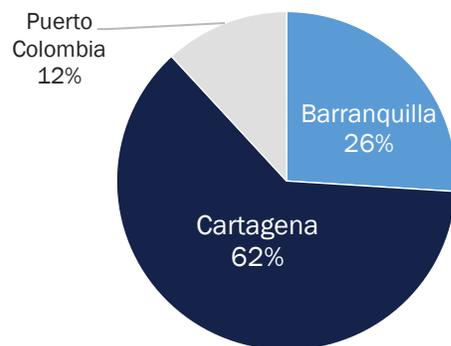


PORTAFOLIO

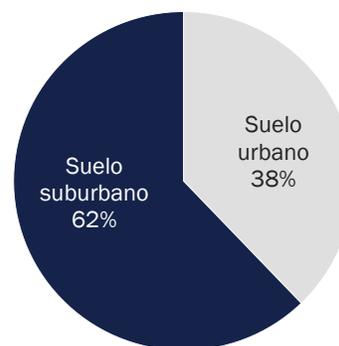
Portafolio de tierras - Lotes en inventario

Lotes en inventario	Ubicación	Área útil	Tipo de suelo	Uso
PEN	Barranquilla	41,620 m2	Suelo Urbano	Industrial
CIC / Genoves	Barranquilla	29,876 m2	Suelo Urbano	Comercio
Villa Carolina 8, Alejandría M25, M26	Barranquilla	27,833 m2	Suelo Urbano	Vivienda No VIP (Estrato Medio)
Lago Alto, Palmas del Rio	Barranquilla	17,893 m2	Suelo Urbano	Vivienda No VIP (Estrato Alto)
Barú - Calablanca Vivienda	Cartagena	203,547 m2	Suelo Suburbano	Casas / Vivienda No VIP (Estrato Alto)
Barú - Calablanca Hotel	Cartagena	76,889 m2	Suelo Suburbano	Comercio
Cluster A2	Puerto Colombia	51,277 m2	Suelo Urbano	Vivienda No VIP (Estrato Bajo)
Manzana 1B Pajonal (EDS)	Puerto Colombia	2,100 m2	Suelo Urbano	Comercio

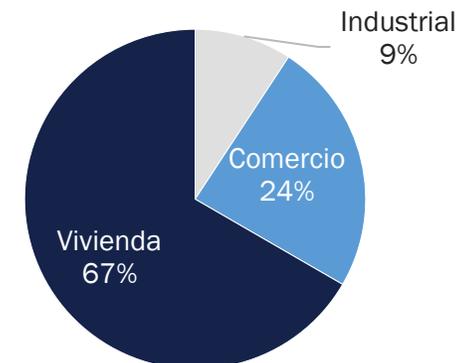
Área útil por ubicación



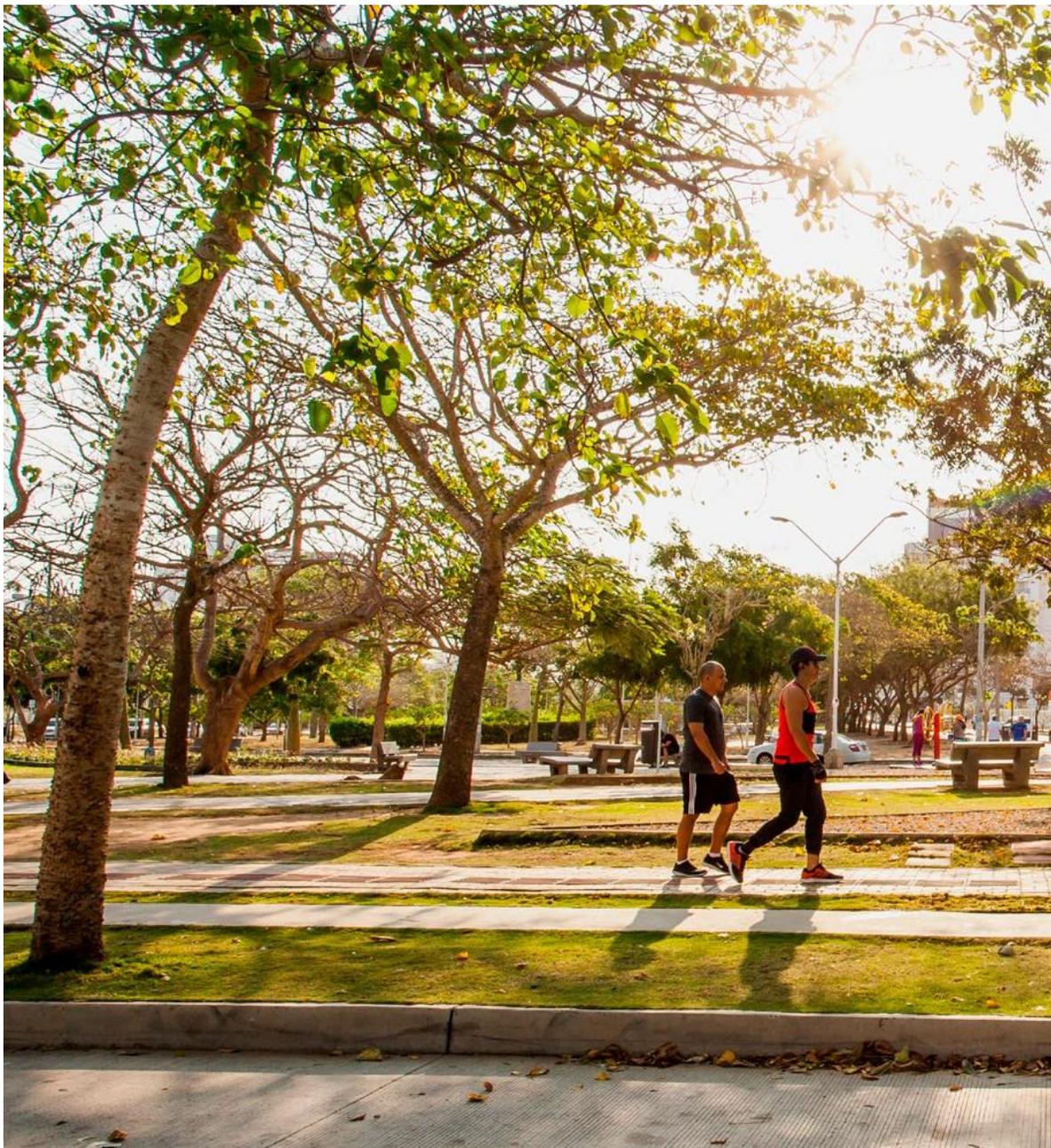
Área útil por tipo de suelo



Área útil por uso



*El inventario actual de lotes parcial o completamente urbanizados que tiene un valor en libras de ~108,000 millones. Este valor hace parte de los 2.32 billones del portafolio total de Grupo Argos.



II. Negocios representativos por uso

- Residencial E5: Londoño Gómez
- Residencial VIS: Pajonal VIS
- Uso mixto gran globo de tierra: Miramar V
- Otros usos: Concesión Costera Barranquilla Cartagena

NEGOCIOS REPRESENTATIVOS POR USO

Londoño Gómez - Lago Alto

Tipo de proyecto:

Residencial

Ubicación:

Barranquilla

Valor:

14,280 millones

\$/m2 vendible :

690,000/m2

Área útil lote:

10,985 m2

Suelo:

Urbano, útil y urbanizado

Año:

2017

Estrato:

5

Densidad :

209 viv/ha útil

Referencia / ejemplo Manual



- 1.2. EL PRECIO DE LA TIERRA
- 1.3. EL PRECIO DE UN LOTE URBANIZADO
- 3.5. EBITDA VS CREACIÓN DE VALOR



NEGOCIOS REPRESENTATIVOS POR USO

VIS – 135 SMMLV Pajonal

Ubicación:

Puerto Colombia

Valor:

126,499 millones

\$/und:

17,187,475/und

Área útil lote:

146,926 m²

Suelo:

**Suburbano*, útil
y urbanizado**

Año:

2020

Densidad:

480 und/ha útil*Suburbano por su producto
contemplado en el avalúo**Referencia / ejemplo Manual****1.7. MEZCLA DE USOS Y EL VALOR DE LA TIERRA**

La valoración inicial del predio no incluía VIS ni VIP. Al ser un producto nuevo, no contemplado inicialmente, se crea una nueva línea de negocio y se maximiza el valor total del portafolio



NEGOCIOS REPRESENTATIVOS POR USO

Venta Miramar V

Tipo de proyecto:

Residencial y comercial

Ubicación:

Barranquilla

Valor:

40,000 millones

% de usos por m² :

Residencial 99%

Comercial 1%

Suelo:

Urbano, bruto, no urbanizado

Año:

2018

Estrato:

3 / 4

Área bruta lote:

140,674 m²

Referencia / ejemplo Manual



- 1.1. ÁREA BRUTA, ÁREA NETA URBANIZABLE Y ÁREA ÚTIL
- 1.4. EL PRECIO DE UN LOTE NO URBANIZADO
- 1.5. EL VALOR DE EXTENSIONES GRANDES DE TIERRA
- 1.6. DIFERENCIAS ENTRE EL PRECIO POR M2 DE UNA GRAN EXTENSIÓN DE TERRENO Y EL PRECIO POR M2 DE UN LOTE DE UNA ESCALA MENOR
 - Entre mas largo el periodo de desarrollo, mas bajo el precio por M2: relación tasa de descuento y tasa de crecimiento de los precios
- 1.7. MEZCLA DE USOS Y EL VALOR DE LA TIERRA
 - Tener diferentes usos simultáneamente permite disminuir el tiempo de desarrollo y lograr un mayor VPN para la totalidad del lote



NEGOCIOS REPRESENTATIVOS POR USO

Concesión Costera Pajonal

Tipo de proyecto:

Concesión vial

Ubicación:

Puerto Colombia

Año:

2018

Valor:

8,238 millones

Suelo:

Protección / Suburbano

\$/m2 bruto :

94,000 / 370,712

Área bruta lote:

19,537 / 17,572 m2

Referencia / ejemplo Manual



1.1. ÁREA BRUTA, ÁREA NETA URBANIZABLE Y ÁREA ÚTIL

Las áreas solicitadas por las concesiones son de afectación vial, las cuales no pueden ser intervenidas.

2.1. DETERMINANTES DE LA DEMANDA DE LA TIERRA

No depende de la demanda de tierra para uso inmobiliario.

2.4. OTRAS FUENTES DE OFERTA Y COMPETENCIA

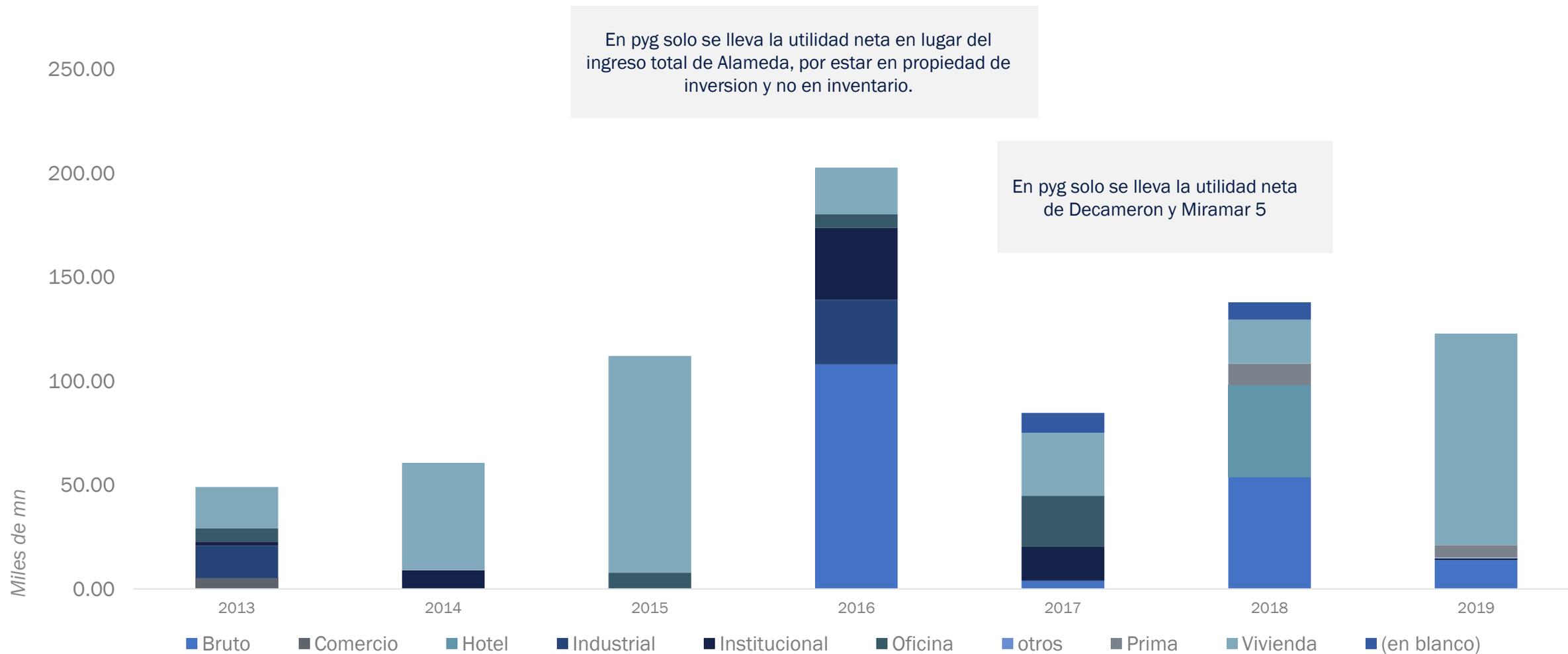
Estas ventas son realizadas a valores comerciales que contemplan el mayor y mejor uso. Como ese uso realmente no se construye, no tendrán desarrollos que generen competencia para las áreas remanentes.

- La infraestructura construida beneficia las áreas restantes.



NEGOCIOS REPRESENTATIVOS POR USO

Histórico de ventas (facturado) del Negocio de Desarrollo Urbano



Consideraciones contables

Inventario vs propiedad de inversión

- Cuando un activo está en propiedad de inversión, se le debe hacer un avalúo anual (política de valor razonable), por lo tanto el valor de este predio cambia año a año. Para un lote en inventario, el valor solo aumentará con las mejoras (inversión en urbanismo) que se le hagan.
- Las diferencias más relevantes ocurren cuando se vende un lote desde cada una de estas dos cuentas. Si se vende desde el inventario, el precio total de venta se registraría en ingresos operacionales y los costos, de urbanismo y el costo del lote, se registrarían en la línea de costos de venta. Cuando se vende desde propiedad de inversión, solo se registra el valor neto (ingresos - costo) en la cuenta de otros ingresos.

REFERENCIA MANUAL



3.1. INVENTARIO VS PROPIEDAD DE INVERSIÓN

Ingresos en PyG vs ingresos en caja

- El ingreso en el PyG se da cuando se firma la escritura o la cesión de los derechos fiduciarios que certifica que la propiedad del inmueble se transfiere al comprador. En este momento se registra el total del valor del negocio.
- El ingreso en Flujo de Caja se da a medida que entran los pagos por el lote.
- Cuando el pago de un lote es de contado, el ingreso del Flujo de Caja y el ingreso de PyG se registran en el mismo momento, pero nuestra experiencia nos ha mostrado que hay pocos negocios que son de contado y por lo general las formas de pago varían. Lo más común es que los clientes paguen en 12 ó 24 meses. Cuando el pago de un lote no es de contado, los ingresos de PyG y los ingresos de Flujo de Caja se registrarán en momentos diferentes.

REFERENCIA MANUAL



3.2. INGRESOS DE PyG VS INGRESO DE FLUJO DE CAJA

EBITDA vs Creación de valor

- Debido a los principios de reconocimiento de ingresos, ventas que generan un alto EBITDA pueden destruir valor, mientras que ventas que generan valor, pueden resultar en un EBITDA bajo o inclusive negativo.
- Recordemos que el ingreso es el valor total de la venta, sin importar la forma de pago. El valor total puede ser alto y generar mucho EBITDA, pero si la forma de pago es muy larga, al traer a valor presente todos los flujos puede resultar en una destrucción de valor para Grupo Argos.
- Para lotes de uso mixto, el valor en libros por m² es un promedio ponderado por el tiempo de desarrollo y los usos del valor de los predios subdivididos. Si decido vender hoy un predio, cuyo horizonte de desarrollo es en el largo plazo, para un uso nuevo pero de menor valor, estoy generando valor al considerar la totalidad del lote, pero puedo dar pérdida para este caso puntual.

REFERENCIA MANUAL



3.5. EBITDA VS CREACIÓN DE VALOR



III. Valoración

- I. Modelo de valoración (Pajonal, Pavas, Santa Isabel, Insignares)
- II. Justificación de supuestos:
 - 1. Demanda de vivienda
 - 2. Tasa de descuento
 - 3. Crecimiento de precios y costos
 - 4. Supuestos unidades de vivienda VIS
 - 5. Supuestos unidades de vivienda E4, E5, E6
 - 6. Supuestos de comercio
 - 7. Opex por unidad y Optimización

VALORACIÓN

Metodología de valoración de tierra

- La tierra no tiene un valor intrínseco, depende de lo que pueda ser construido en ella.
- El valor de la tierra es el precio que un desarrollador está dispuesto a pagar para que, al realizar su proyecto, obtenga una rentabilidad adecuada.

$$\text{Value} = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{\text{Revenue}_i - \text{Costs}_i}{(1 + r)^i}$$



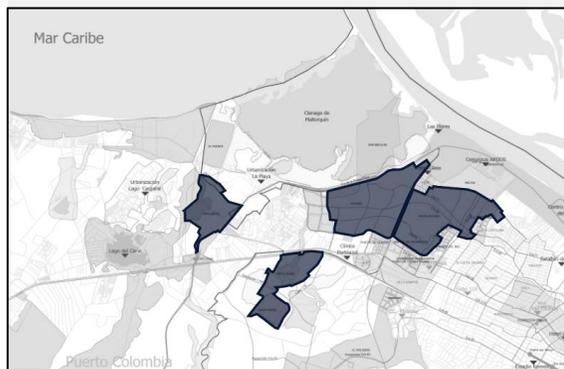
Referencia / ejemplo Manual

Para calcular el valor de un lote se deben estimar los ingresos del proyecto inmobiliario, sus costos de construcción (directos e indirectos), los costos de urbanismo (si los hay), su plazo de desarrollo y el riesgo asociado. Todo esto se resume en la fórmula de arriba. De acuerdo con esta fórmula, si se tienen en cuenta el tiempo y el valor del dinero en el tiempo y si se le restan los costos de construcción (directos e indirectos) y los costos de urbanismo a los ingresos, se encuentra el valor del lote.

VALORACIÓN

Modelo de valoración / Lotes representativos - Pajonal, Pavas, Santa Isabel, Insignares

Lotes: Pajonal, Pavas, Santa Isabel, Insignares



Información general

Lotes: Pajonal, Pavas, Santa Isabel, Insignares

Usos: Vivienda VIS, estrato 4, 5, 6 y comercio

Ubicación: Barranquilla - Pto. Colombia

Valor del lote

VPN VIS + Comercio \$ 393.6 mil mn

VPN E4, E5, E6 + Comercio \$ 751.9 mil mn

VPN Opex \$ 79.8 mil mn

VPN VIS + Comercio \$ 1,065.7 mil mn

Valor en Libros Actual \$ ~1,046.0 mil mn

Unidades disponibles	100,000	92,646	92,646	92,646	90,900	88,325	85,749	83,173
	COP mil mn							

Año	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Unidades Vendidas VIS	7,354	0	0	1,746	1,746	1,746	1,746	1,746
Ventas Lotes Urbanizado VIS	110.6	0	0	31.9	33.4	34.9	36.6	38.3
Ventas Lotes Urbanizados Comercio	0	0	0	43.2	10.9	11.7	12.6	13.5
Urbanismo	32.2	0	0	16.1	10.5	10.8	11.1	11.5
Flujo De Caja	78.5	0	0	59.2	33.9	35.9	38.0	40.3

VPN VIS + Comercio COP 393.6 mil mn

COP mil mn

Año	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Unidades Vendidas Estratos 4-6	0	0	0	0	830	830	830	830
Ventas Lotes Urbanizado Estratos 4-6	0	0	0	0	65.3	69.8	74.8	79.9
Ventas Lotes Urbanizados Comercio	0	0	0	0	0	5.6	5.9	6.4
Urbanismo	0	0	0	0	7.0	8.1	8.4	8.6
Flujo De Caja	0	0	0	0	58.3	67.3	72.3	77.7

VPN E4, E5, E6 + Comercio COP 752 mil mn

COP mil mn

Año	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Unidades Por Vender		100,000	92,646	92,646	92,646	90,900	88,325	85,749
Opex Por Unidad (COP Miles)	101.6	104.6	107.8	111.0	114.3	117.8	121.3	124.9
Opex		10.5	9.9	10.3	10.6	10.7	10.7	10.7

VPN Opex COP 794.9 mil mn

Continúa

VALORACIÓN

Modelo de valoración / Lotes representativos - Supuestos para la valoración

Supuestos		
Tasa de Descuento		12.76%
Viviendas totales		100,000 unidades
Crecimiento de precios y costos		
IPVN VIS (Incrementos SMMLV)		4.60%
IPVN No VIS		7.00%
IPC Urbanismo		3.0%
Supuestos unidades de vivienda VIS		
VPN Lote / Unidad VIS	Market share:	\$ 16,000,000
Unidades VIS Vendidas al año	30%	1,746 unidades
Urbanismo / unidades VIS		\$ 4,375,000
Supuestos unidades de vivienda estratos 4, 5, 6		
VPN Lote / Unidad 4,5,6	Market share:	\$ 60,000,000
Unidades vendidas E4, E5, E6 al año	30%	830 unidades
Urbanismo / unidad 4,5,6		\$ 7,500,000
Supuestos comercio		
M2 vendibles comercio / unidad vivienda	m2 vendibles totales	3.20
VPN Lote / m2 vendible comercio	320,000 m2	\$ 1,500,000
Urbanismo / m2 vendible comercio		\$ 300,000
Opex		
Opex por unidad		\$ 101,586
Optimización		
Año final VIS (optimización mezcla de usos)		28.78

Demanda Anual Fundamental / Sostenible (Baranquilla, Puerto Colombia, Soledad)			
	Mercado anual E4, E5, E6	Mercado anual VIP, VIS, E3	Mercado total
Unidades	2,767	5,819	8,586
Market Share GA	30%	30%	30%
Unidades GA	830	1,746	2,576

Supuestos para modelación de escenarios años 1, 2 y 3

Vivienda VIS: Ventas y costos de urbanismo año 0 (2020)

Unidades Vendidas VIS	7,354 unidades
Ventas Lotes Urbanizado VIS	\$ 110.6 mil mn
Ventas Lotes Urbanizados Comercio	\$ 0
Costos de urbanismo	\$ 32.2 mil mn

* Correspondiente al proyecto Ribera de Mallorca

VALORACIÓN

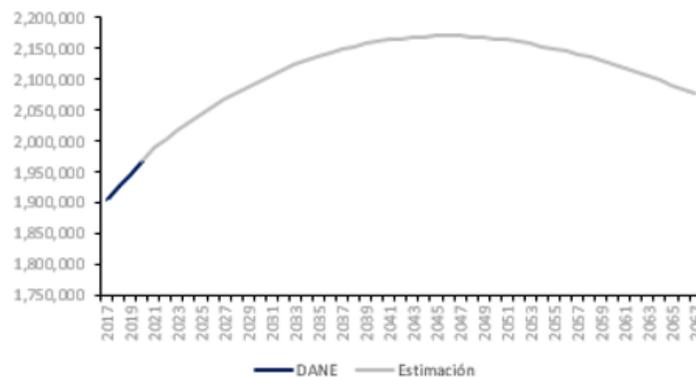
Supuestos para la valoración

Demanda de vivienda:

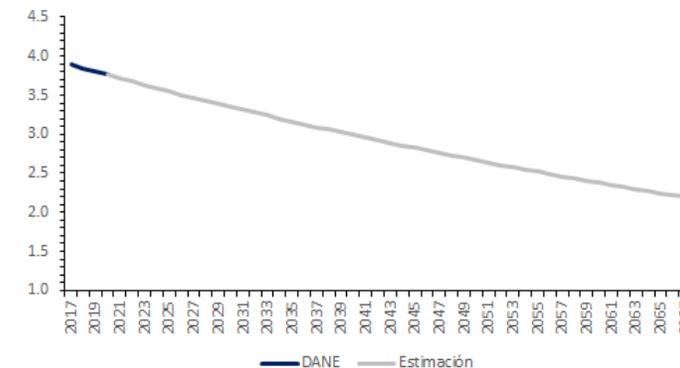
Demanda Anual Fundamental / Sostenible (Barranquilla, Puerto Colombia, Soledad)			
	Mercado anual E4, E5, E6	Mercado anual VIP, VIS, E3	Mercado total
Unidades	2,767	5,819	8,586
Market Share GA	30%	30%	30%
Unidades GA	830	1,746	2,576

- Demanda anual fundamental y sostenible se basa en la metodología del paper "Projecting the Underlying Demand for New Housing Units: Inferences from the Past, Assumptions about the Future" del Joint Center for Housing Studies Harvard University .
- Demanda anual supone que el mercado está en equilibrio y que no hay déficit de vivienda actual.
- Demanda anual se calcula con base en proyecciones de crecimiento poblacional, personas por hogar, y hogares por unidad de vivienda.
- Market Share GA se basa en una investigación propia realizada en 2017 que corresponde al periodo de 2010 a 2016.

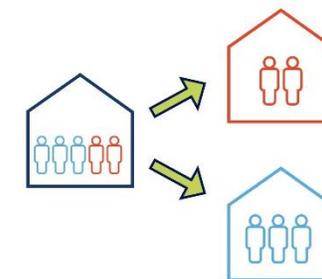
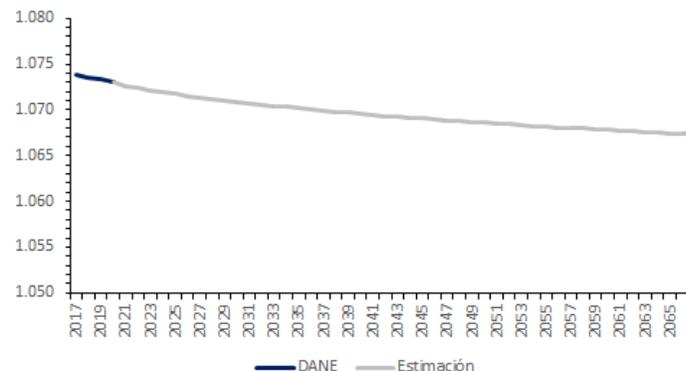
Población Barranquilla, Puerto Colombia y Soledad



Personas Por Hogar Atlántico



Hogares Por Vivienda Atlántico



$\frac{\text{Población}}{\text{Personas x hogar}} = \text{Hogares}$	$\frac{\text{Hogares}}{\text{Hogares x Vivienda}} = \text{Viviendas}$
---	---

Fuente: DANE, UN, Galería Inmobiliaria

VALORACIÓN

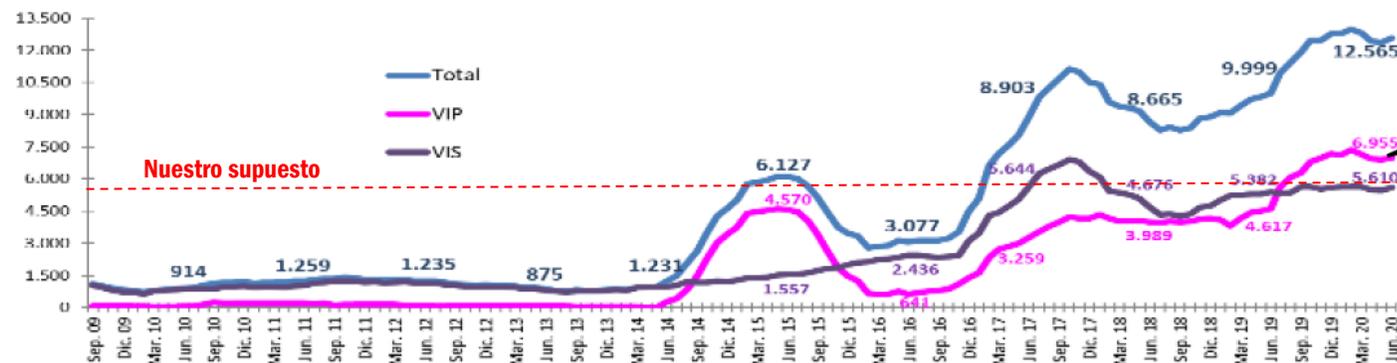
Supuestos para la valoración

Demanda de vivienda:

Demanda Anual Fundamental / Sostenible (Baranquilla, Puerto Colombia, Soledad)			
	Mercado anual E4, E5, E6	Mercado anual VIP, VIS, E3	Mercado total
Unidades	2,767	5,819	8,586
Market Share GA	30%	30%	30%
Unidades GA	830	1,746	2,576

- En los últimos 12 meses se comercializaron 14,623 unidades (12,565 VIS/VIP y 2,058 No VIS).
- Efecto Covid: Las ventas de vivienda VIS se mantienen en niveles altos, con mayor participación de VIP. No VIS cae a niveles del 2010.
- En nuestro modelo ilustrativo, estamos suponiendo que no hay ventas de lotes No VIS durante los primeros 36 meses.

Unidades Vendidas en Los Últimos 12 meses (VIS y VIP)



Unidades Vendidas en Los Últimos 12 meses (No VIS)



Fuente: DANE, UN, Galería Inmobiliaria,

VALORACIÓN

Supuestos para la valoración

Tasa de descuento

Tasa de Descuento	12.76%
-------------------	--------

- Para este ejercicio ilustrativo, utilizamos la tasa de descuento de 12.76% *unlevered* que aparece en los avalúos realizados por Colliers International.
- En nuestros ejercicios internos de valoración, ajustamos la tasa de descuento con base en los riesgos y condiciones subyacentes de cada predio o proyecto potencial. Realizamos un ajuste adicional a la tasa de descuento según la confiabilidad y calidad de los supuestos subyacentes.

Crecimiento de precios y costos

Crecimiento de precios y costos	
IPVN VIS (Incrementos SMMLV)	4.60%
IPVN No VIS	7.00%
IPC Urbanismo	3.00%

- De acuerdo con los incrementos históricos del Salario Mínimo Mensual en Colombia (SMMLV), se asume una variación del índice de Precios de la Vivienda Nueva (IPVN) VIS de IPC + 1.6%. Corresponde al incremento anual real histórico de 1.6% entre 1993 y 2019. Los precios de unidades VIS se basan en SMMLV.
- De acuerdo con el la variación histórica en el índice de Precios de la Vivienda Nueva (IPVN) para NO VIS del DANE, se asume una variación del IPVN NO VIS de IPC + 4%. Corresponde al incremento anual real histórico de 4% entre 2003 y 1T2020.
- Se asume un crecimiento del 3% para los costos de urbanismo correspondiente al IPC.

Supuestos unidades de vivienda VIS

Unidades de vivienda VIS		
VPN Lote / Unidad VIS	Market share:	\$ 16,000,000
Unidades VIS Vendidas al año	30%	1,746 unidades
Urbanismo / unidades VIS		\$ 4,375,000

- 16 millones corresponden al aporte en VPN de una unidad VIS al valor de la tierra. Se basa en el VPN por unidad de 15.1 millones (diapositiva 18) más un ajuste por el tope VIS de 150 SMMLV en Barranquilla versus el tope de 135 SMMLV en Puerto Colombia (Pajonal).
- Se supone que el 50% de las unidades VIS se desarrollan en Puerto Colombia.
- Urbanismo por unidad es equivalente al presupuesto de urbanismo de Ribera de Mallorquín de 175,000/m² útil y 400 viv/Ha útil.

VALORACIÓN

Supuestos para la valoración

Supuestos unds de vivienda E4, E5, E6

Unidades de vivienda estratos 4, 5, 6		
VPN Lote / Unidad 4,5,6	Market share:	\$ 60,000,000
Unds vendidas 4, 5, 6 al año	30%	830 unidades
Urbanismo / unidad 4,5,6		\$ 7,500,000

- 60 millones corresponden al aporte en VPN de una unidad de vivienda estrato 4, 5 ó 6 para el valor de la tierra. Este supuesto se deriva de nuestros negocios realizados de un estrato 5 como "promedio" (diapositiva 17). El lote vale 600,000 por m2 vendible de apto x 100 m2 por apto.
- Valor del lote de 600,000/m2 vendible es igual a 12.5% de ventas con base en el promedio actual de 4,800,000 / m2 de aptos estrato 5 en nuestros terrenos.
- Urbanismo por unidad es equivalente a un presupuesto de urbanismo de 300,000/m2 útil del POZ Riomar (Pavas) y 400 viv/Ha útil.

Supuestos de comercio

Supuestos comercio		
M2 vend. comercio / und vivienda	m2 vend. totales	3.20
VPN Lote / m2 vendible comercio	320,000 m2	\$ 1,500,000
Urbanismo / m2 vendible comercio		\$ 300,000

- El modelo supone que de las 66 Ha de área útil de uso comercial (mixto), 36.8 Ha quedarán disponibles para este uso exclusivo si se limita la densidad total de vivienda a ~400 viv/Ha útil.
- Manejamos un esquema de precios de mínimo más variable con lotes comerciales. El precio mínimo supone un aprovechamiento del lote que resulta en un precio m2 útil de 1.3 a 1.8 millones dependiendo del estrato.
- La demanda anual de lotes comerciales depende del ritmo de venta y entrega de las unidades de vivienda en la zona.

Opex por unidad y Optimización

Opex	
Opex por unidad	\$ 101,586
Optimización	
Año final VIS (optimización mezcla de usos)	28.78

- El opex corresponde a los gastos de mantenimiento, vigilancia y predial que Grupo Argos paga actualmente en estos 4 globos.
- El modelo supone 100,000 unidades de vivienda en total aunque podría llegar hasta 120,000 si fuéramos a modificar el PUG de Santa Isabel.
- El opex por unidad se incrementa anualmente por IPC mientras que el opex total anual disminuye de acuerdo con los lotes desinvertidos año a año.
- El plan de desarrollo óptimo es dinámico. Año final VIS viene de la herramienta Solver y resulta en el plan óptimo (en VPN).

VALORACIÓN

Demanda de tierra

Depende de la demanda de los diferentes productos inmobiliarios

Uso	Principales determinantes de la demanda
Residencial	<ul style="list-style-type: none"> • Población total y su crecimiento. • Estructura de la población (por ejemplo: tamaño de los hogares, población en edad de trabajar, entre otros). • Capacidad adquisitiva de la población (esto está relacionado con el acceso a crédito de la población por ejemplo). • Empleo y su crecimiento. • Confianza del consumidor. • Tasa de interés hipotecarias.
Oficinas	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo y su crecimiento. • Estructura del empleo (cantidad de trabajadores en las diferentes industrias). • Confianza del consumidor y del productor.
Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Población total y su crecimiento. • Ingreso disponible de los hogares. • Riqueza de los hogares. • Tráfico de la zona.
Industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Empleos manufactureros y su crecimiento. • Empleos en el sector de transporte. • Volumen de carga aérea. • Volumen de carga férrea y terrestre.
Hotelero	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de pasajeros aéreos. • Número de visitantes.

