

FRP Holdings, Inc. – Investor Day

10/11/23

John Baker

Buen día. Gracias a todos por estar aquí. Apreciamos que se haya tomado el tiempo. Soy John Baker, II, director ejecutivo y presidente ejecutivo de FRP Holdings. Y hoy conmigo están David deVilliers , nuestro presidente; John Baker, III, nuestro director financiero; y David deVilliers , III, nuestro vicepresidente ejecutivo.

Si me tienes paciencia, déjame repasar algunos de los textos estándar. Como recordatorio, cualquier declaración en esta presentación que se relacione con el futuro está, por su naturaleza, sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados y eventos reales difieran materialmente de aquellos indicados en dichas declaraciones prospectivas. Estos riesgos e incertidumbres se enumeran en nuestras presentaciones ante la SEC. No tenemos obligación de revisar o actualizar ninguna declaración prospectiva como resultado de eventos futuros o nueva información, excepto según lo imponga la ley.

Para complementar los resultados financieros presentados de acuerdo con los GAAP, FRP presenta ciertas medidas financieras no GAAP dentro del ámbito de la Regulación G de la Comisión de Bolsa y Valores. La medida financiera no GAAP a la que se hace referencia en esta presentación es el ingreso operativo neto o NOI. FRP utiliza esta medida financiera no GAAP para analizar sus operaciones y monitorear, evaluar e identificar tendencias significativas en su desempeño operativo y financiero. Esta medida no es ni debe verse como un sustituto de las medidas financieras GAAP. Para conciliar el NOI en los años mencionados en esta presentación con los GAAP, consulte las diapositivas finales de nuestra presentación.

Entonces, después de haberles advertido sobre todos estos riesgos e incertidumbres, permítanme darles la bienvenida, a aquellos de ustedes que están aquí en persona y a aquellos que asisten virtualmente al Día del Inversor de FRP Holdings 2023. Apreciamos su interés en nuestra empresa y disfrutamos y nos beneficiamos de sus comentarios. Por eso esperamos con ansias las preguntas y respuestas y esperamos que todos ustedes puedan quedarse. Almorzamos después. Y luego haremos un recorrido rápido al lado de nuestro edificio principal de apartamentos y subiremos a la cima desde allí, y luego podrán ver cuáles son nuestros planes en persona para esta área en el futuro.

Para empezar, me gustaría brindarles algunos antecedentes sobre nuestra empresa. Realmente, nuestra historia, que creo que es importante para comprender dónde está FRP hoy, cómo llegamos aquí y hacia dónde nos dirigimos en el futuro porque, realmente, todas estas piezas están conectadas. El origen de esta empresa realmente se remonta a hace unos 100 años con otra empresa en la que participé durante décadas. Esa empresa era Florida Rock Industries, que comenzó con una pequeña planta de arena en Interlachen, Florida, que mi padre, Tom Baker, dirigió

durante la Gran Depresión. A lo largo de varias décadas, en varias generaciones de Baker's, lo convertimos en un negocio realmente sorprendente que vendimos a Vulcan Materials en 2007.

Esta empresa, FRP Holdings, fue una creación de mi hermano mayor, Ted Baker, que dirigía Florida Rock Industries en ese momento. En 1986, quiero decir, está empezando a ser hace mucho tiempo, se dio cuenta, y como todos lo hicimos, de que no estábamos obteniendo el valor total de todos nuestros activos en el mercado. Creo que estábamos negociando a un P/E de 7 y en ese momento teníamos 30.000 acres de tierra y dijimos que simplemente no nos estaban valorando por esa tierra. Entonces se le ocurrió la idea de escindir ese terreno, así como una empresa de transporte que teníamos, en una empresa pública independiente, que ahora se ha convertido en FRP Holdings.

En 1988, 2 años después de aquella escisión, Florida Rock compró una empresa en Baltimore que contaba con un departamento de bienes raíces. Y tomamos ese departamento de bienes raíces de esa compañía agregada y lo ponemos aquí, incluido su entonces líder, David deVilliers, quien junto con él y su hijo siguen siendo los engranajes principales de esta rueda, y estamos contentos de tenerlos.

Desde 1988, FRPH ha sido una organización de desarrollo inmobiliario pequeña, ágil y de servicio completo con experiencia significativa en la adquisición, el desarrollo y, finalmente, la administración de propiedades. Nuestra experiencia está en el desarrollo desde cero. Nosotros, desde la compra de terrenos hasta la concesión de derechos, la construcción y el arrendamiento, pasando por la gestión de la propiedad como propietarios. Rara vez somos simplemente un inversor minoritario pasivo en bienes raíces. No estamos interesados en ser simplemente un proveedor de capital para proyectos de desarrollo inmobiliario o un receptor pasivo de ingresos a través de inversiones en propiedades existentes y establecidas desde hace mucho tiempo.

Si bien, por supuesto, no descartamos nada en el futuro, nos gusta centrarnos en dónde podemos agregar valor. Tenemos un balance muy sólido, que consideramos fundamental para nuestra estrategia. Nos centramos en el sector inmobiliario, desde la sopa hasta las nueces, si se me permite ese término técnico, desde la compra de terrenos hasta la propiedad y la gestión del desarrollo final, el cronograma de nuestros proyectos puede tardar años y, en algunos casos, incluso décadas. hasta el final. Y el tira y afloja de los ciclos económicos hace que sea primordial para nosotros mantener un colchón de capital para llevar a cabo estos proyectos.

Un balance sólido con flujos de efectivo crecientes y estables y un enfoque conservador de la gestión de riesgos es fundamental para quiénes somos. Llevamos casi un siglo en el negocio de los agregados y hemos dirigido este negocio inmobiliario durante casi 40 años. Entonces, aunque no diré que lo hemos visto todo, hemos visto mucho. Y esa experiencia informa nuestro enfoque diligente.

Cuando llegó el Sr. deVilliers, a partir de 1988, y durante 30 años, desarrollamos y operamos una cartera, que finalmente crecimos hasta 4,5 millones de pies

cuadrados de bienes inmuebles industriales. En 2018, sentimos que el mercado estaba demasiado activo, demasiado caro, las tasas de capitalización eran demasiado bajas, por lo que vendimos esa cartera por 347 millones de dólares y ahí es donde realmente comenzó la historia moderna de esta empresa. Nuestro objetivo durante los últimos cinco años ha sido poner a trabajar ese capital fresco en forma de nuevas inversiones. Y como puede ver en las diapositivas, eso es precisamente lo que hemos hecho.

Desde la venta de activos, hemos invertido en bienes raíces, ya sea a través de desarrollo interno o inversiones en empresas conjuntas, un total de más de \$319 millones de capital en varios proyectos. Ahora tenemos 6 proyectos que iniciamos: en 2018, teníamos 305 unidades de apartamentos en 1 edificio, este edificio en el que nos encontramos hoy. Ahora tenemos 6 proyectos, 1.827 en Washington, DC y Greenville, Carolina del Sur. Desde la venta de activos, hemos reconstruido nuestra cartera industrial a 8 edificios con 510.000 pies cuadrados y estamos en varias etapas de desarrollo para construir otros 1,8 millones de pies cuadrados.

Hemos aumentado el NOI desde finales de 2018 de \$ 13,6 millones a un NOI anualizado del segundo trimestre de 2023 de \$ 29,2 millones para una tasa de crecimiento anual compuesta del 16,4%. A pesar de este flujo constante de inversiones, nuestro saldo de caja no ha cambiado drásticamente en los últimos cinco años. A finales de 2018, teníamos \$187 millones en efectivo y equivalentes y a mediados de este año, teníamos \$167 millones.

Llegamos a todos ustedes el año pasado con el anuncio de nuestra asociación con MRP y Steuart Investment Company para desarrollar las parcelas de la familia Steuart en la costa del Capitolio, junto con nuestras propias Fases III y IV de Riverfront, Square 664 y Verge que creemos que poner a trabajar la mayor parte de nuestro efectivo durante un período de 10 a 15 años. Mucho ha sucedido desde ese anuncio el año pasado. Y debido a que los costos de construcción se han disparado, las tasas de interés han subido 500 puntos básicos, vamos a suspender temporalmente cualquier plan de construcción de uso mixto en DC hasta que las tasas se suavicen, los alquileres aumenten y los costos se alineen con los retornos.

Creemos que esto habla de lo que nos diferencia de otras empresas de bienes raíces. Tenemos un enfoque paciente y a largo plazo. No somos desarrolladores remunerados y no vamos a desarrollarnos sólo por desarrollarnos. La dirección también tiene una inversión importante en esta empresa. Entre los cuatro, poseemos el 18% de las acciones en circulación de la empresa. Existe una alineación de intereses muy real con nuestros accionistas porque hemos invertido todo en esta empresa al igual que usted.

El punto de decir todo esto es decir: esto es lo que somos. Invertimos y desarrollamos propiedades con paciencia y cuidado porque pretendemos conservarlas y generar valor. Y en segundo lugar, todavía tenemos un plan para continuar reinvertiendo nuestra posición de efectivo en nuevos proyectos, que le explicaremos en esta presentación.

Ahora le cederé el podio a David deVilliers , Jr. para que brinde una breve descripción de lo que hacemos y cómo lo hacemos. ¿David?

David de Villiers

Gracias John. Buenos días a todos. Gracias a todos por venir. Es un acto difícil de seguir. Muchas gracias por llenar muchos de esos espacios en blanco. Veré si puedo completar algunos más. Entonces lo que ves aquí. Hoy me concentraré en nuestras 4 estrategias de desarrollo. Y como puede verlos aquí, empresas conjuntas internas y de terceros, obviamente, empresas mineras, de regalías y de préstamos.

Interno, que incluye nuestra plataforma industrial, comercial y de desarrollo territorial. Estas propiedades son desarrolladas, administradas y 100% propiedad de FRP, y se alojan en el segmento de Desarrollo hasta que los edificios reciben un certificado de ocupación y luego pasan a nuestro programa de Gestión de Activos.

Las empresas conjuntas de terceros, que como su nombre lo indica, son proyectos desarrollados en conjunto con terceros donde FRP es el principal propietario pero depende de su socio para realizar gran parte de las operaciones diarias. Al igual que internamente, estas propiedades se encuentran en la sección de desarrollo hasta que estén terminadas y hayan mantenido un nivel de ocupación del 90% durante un período de 90 días antes de ser trasladadas a empresas conjuntas estabilizadas.

Tierras mineras y de regalías, estos son los activos patrimoniales que Florida Rock Industries nos cedió en 1986 y se encuentran en el segmento de minería y regalías. Empresas de préstamos, que es un programa que también se incluye en la sección de desarrollo, y es una estrategia en la que somos la principal fuente de capital para actividades de desarrollo de terrenos residenciales en Maryland, donde los terrenos en bruto se transfieren a lotes de construcción terminados y se venden a constructores de viviendas nacionales. Llevamos a cabo estos programas con un jefe de un constructor de viviendas nacional que reside en Baltimore, Maryland.

Por eso nuestra misión es generar valor para los accionistas. Desarrollamos activos para poseerlos y operarlos, generar flujo de efectivo y reinvertir ese flujo de efectivo en proyectos adicionales. ¿Cómo lo hacemos? Contamos con una estrategia de inversión paciente y flexible diseñada para maximizar el crecimiento del NOI a largo plazo. Buscamos mercados que proporcionen sólidos fundamentos económicos y de empleo. Implementamos nuestra experiencia en el desarrollo desde cero. Buscamos adquisiciones de valor añadido.

Nuestro sólido balance crea la capacidad de aprovechar de manera oportunista los mercados elevados y las perturbaciones del mercado para generar flujo de caja. Y nos esforzamos por lograr un enfoque de asociación estratégica y repetible para ingresar a los mercados. Esto reduce el riesgo y maximiza la experiencia y el conocimiento local. Es nuestro enfoque sinérgico para asociarnos. En resumen, ¿no somos más fuertes juntos que independientemente?

Lo que hace atractivo al mercado. Alta barrera de entrada, empleo y crecimiento demográfico, infraestructura de transporte sólida y eficiente y perfil demográfico. Nuestro enfoque geográfico se encuentra principalmente a lo largo de la costa este, extendiéndose desde el norte de Maryland a través de Washington, DC hasta Greenville, Carolina del Sur y, finalmente, hasta el gran estado de Florida.

Nuestra estrategia interna incluye toda nuestra plataforma de gestión de activos, incluidos 9 edificios industriales y 1 edificio de oficinas. Y de nuestro segmento de Desarrollo, varias parcelas de terreno que albergan inquilinos de uso provisional y/o producen rentas de terreno. Aquí es donde tomamos la propiedad del terreno bruto a través de derechos, construcción vertical y finalmente, la gestión de la propiedad realizada por personal interno.

Después de la venta del almacén en mayo de 2018, a finales de ese año, teníamos 2 edificios de oficinas y 1 casa con especificaciones recientemente terminada y varias parcelas de terreno. Como puede ver en esta diapositiva, hemos crecido de menos de 200 000 pies cuadrados a poco más de 548 000 pies cuadrados, con una cartera de 5 años de 1,8 millones de pies cuadrados adicionales. Es de destacar que durante este período de tiempo vendimos 2 edificios, por un total de 157,000 pies cuadrados a lo largo del camino.

Nuestra plataforma industrial está compuesta por 2 tipos de naves industriales. Uno es el tipo central, que como representa esta diapositiva, nuestras instalaciones de alta calidad de grado institucional Clase A diseñadas para maximizar la flexibilidad. Suscribimos estos activos antes de la construcción con un retorno sobre el costo del 7%. Los edificios que ven en esta diapositiva provienen de varios de los edificios que construimos en un lugar llamado Hollander Business Park. Hollander Business Park fue comprado en 2008 en una subasta, donde me senté en los escalones de la puerta principal y John Baker me dijo: Creo que finalmente tenemos la aprobación de la Junta, así que ahora puedes ofertar hasta una cierta cantidad de dinero. Construimos los edificios, vendimos varios otros edificios a Blackstone, vendimos otro a Cabot y luego decidimos que no venderemos más por el momento. Y esta es una representación de las que tenemos hoy.

El otro tipo es Clase B o valor agregado. Este tipo de activo conlleva un perfil de riesgo más alto que la Clase A debido a la necesidad de renovaciones extensas para permitir alquileres más altos y eficiencias operativas. Tenemos... aprovechamos nuestra experiencia y relaciones para encontrar este tipo de activos que normalmente están fuera del foco del dinero institucional. Cranberry Business Park, que se muestra aquí, es un programa de 5 edificios de 268,000 pies cuadrados, comprado en 2019. Compramos la propiedad por \$6,4 millones. Luego procedimos a invertir \$3,4 millones en las propiedades. Durante el último período de 12 meses que finalizó el 30/06/23, este proyecto produjo un retorno del 15,8% de esa inversión.

Desde la venta de la plataforma de almacén, los ingresos han aumentado de 3,5 millones de dólares en 2018 a 6,9 millones de dólares previstos según la anualización de nuestros resultados del segundo trimestre de 2023, lo que proporciona una tasa

compuesta anual del 14,4 %. El NOI ha aumentado durante el mismo período de 1,1 millones de dólares a 3,9 millones de dólares, lo que proporciona una tasa compuesta anual del 27,8%. Es de destacar que en los últimos 12 meses que finalizaron el 30 de junio, estos activos generaron 3,2 millones de pies cuadrados de NOI cuando estos edificios comenzaron a arrendarse.

Desde el punto de vista de la inversión de capital, John aludió anteriormente a cuánto dinero hemos invertido en el negocio. Para finales de este año, hemos invertido o invertiremos más de \$78 millones en el programa interno desde 2018. Esta es nuestra cartera de edificios industriales, con un total de aproximadamente 1,8 millones de pies cuadrados. Según las condiciones aceptables del mercado, estos edificios se están preparando para la construcción vertical durante los próximos 5 años.

Estos proyectos están ubicados en lo que, y diferentes personas lo llaman, diferentes lugares. Así que voy a agradecer a CBRE, y estiman que este submercado tiene un poco más de 106 millones de pies cuadrados, que al 30 de septiembre estaba vacío en un 4,3%. A eso lo llamamos el Corredor Industrial 95 Norte.

En este momento tenemos, en construcción, un almacén de 259,000 pies cuadrados. Tenemos otro sitio, es decir, estamos pasando por el proceso de desarrollo previo de un edificio de 900,000 pies cuadrados. Y luego tenemos un tercer sitio que estamos diseñando en este momento, 635,000 pies cuadrados en varios estilos de construcción diferentes, nuevamente, para mantener la flexibilidad. Cuando agregamos esta cartera de proyectos a nuestros edificios actuales en servicio, nuestra plataforma industrial aumentará a poco más de 2,3 millones de pies cuadrados.

Pasando a nuestra estrategia de empresa conjunta con terceros. Debo decir que esta probablemente no sea una mala vista, una vista aérea de la entrada sur de su capital y la de nuestra nación. Hablaré un poco más de esto en detalle, pero pensé que este es un buen lugar para presentar nuestro programa de empresas conjuntas de terceros.

El crecimiento de las unidades de apartamentos ha pasado de 305 unidades, en este edificio en el que se encuentra, a 1.827 unidades en servicio, con otras 1.000 más en cola para los próximos 5 años. Obviamente, la dinámica del desarrollo, incluidos los costos, las tasas de interés y la oferta/demanda, tendrá un efecto en el momento de estos nuevos proyectos, pero los estamos preparando para la construcción vertical. Entonces, cuando llegue el momento, estarán listos para poner una pala en la tierra y no pasar por un proceso de uno o dos años para estar listos.

Nuestra plataforma comercial ha aumentado de 14,000 pies cuadrados a 226,000 pies cuadrados, incluido un componente de oficinas de un solo piso de 72,000 pies cuadrados. La mayoría de estos programas minoristas se encuentran debajo de los apartamentos o junto a ellos como si fueran uno de nuestros proyectos. No hacemos centros de striptease. Todos los minoristas, en general, son un servicio para nuestro programa de apartamentos.

Así que la presentación que describe nuestra plataforma de venta de apartamentos no estaría completa sin algunas fotografías de algunas de nuestras propiedades. Lo que ven aquí detrás de mí es el Muelle 79 y el edificio hermano de al lado, Maren, que todos visitarán hoy, 569 unidades, con 21,000 pies cuadrados de comercio minorista en el primer piso. Al 30 de septiembre, ambos edificios estaban ocupados en un 94%. Esta es una empresa conjunta con nuestro socio, MRP. No veo a ninguno de nuestros amigos aquí, probablemente estén tratando de descubrir cómo generar más alquileres, pero MRP ha sido nuestro socio aquí en DC desde aproximadamente 2011.

Curiosamente, en 2022, el año pasado, John hizo referencia a nuestra Stuart Investment, vendimos el 20% de estas propiedades a Stuart Investment Company. Otra JV con MRP. Esto se llama Bryant Street Phase I en DC, 2 paradas al norte de Union Station en la línea roja, a solo 1 parada de la Universidad Gallaudet. Es un proyecto de desarrollo de zona de oportunidad. Son 487 apartamentos y poco menos de 92,000 pies cuadrados de tiendas minoristas. Como puedes ver, los edificios están algo dispersos. Esta es la Coda. Esto es residencial. Estos 2 edificios son los residenciales. Este es el programa Alamo Drafthouse y el bar metro. Entonces, todas estas propiedades ocupan alrededor de 5,5 acres de propiedad, la Fase II y posteriores ocupan otros 7 acres. Tenemos una opción. Tenemos el derecho, pero no la obligación, de continuar con ese programa en el momento en que lo consideremos apropiado.

Hacia adelante. Esta es una fotografía de nuestro edificio 408 Jackson en Greenville, Carolina del Sur. El nombre, 408, es en realidad 0,408 para el promedio de bateo de Shoeless Joe Jackson. Pensamos que le daríamos un saludo. Se encuentra justo al lado de Fluor Field en Greenville, que es el equipo agrícola de los Boston Red Sox. Bueno, aquí estamos un poco deprimidos porque algunos de nosotros somos de Baltimore. El fin de semana pasado no fue tan bueno para los deportes en Baltimore, pero [en nada de eso] .

Esto es con Woodfield Development. Incluye 227 apartamentos y 4,300 pies cuadrados de comercio minorista. Aquí, en el otro proyecto, que se llama Riverside, al final de la calle, hay 200 apartamentos, para un total actual de 427 apartamentos en Greenville, Carolina del Sur. Es de destacar que la velocidad y la dinámica del mercado en Greenville han sido bastante alentadoras. Por ejemplo, las puertas se abrieron en 0.408 Jackson a finales de año o principios de enero y a finales de septiembre, el proyecto estaba ocupado en un 94%, con pocas o ninguna concesión otorgada a los inquilinos.

Por lo tanto, los ingresos han aumentado en esta plataforma de \$ 6,8 millones en 2018 a \$ 24,9 millones previstos según la anualización de nuestros resultados del segundo trimestre de 2023, lo que proporciona una tasa compuesta anual del 29,5 %. El NOI ha aumentado durante el mismo período, de 4,3 millones de dólares a 12,8 millones de dólares, lo que proporciona una tasa compuesta anual del 24,3%. Es de destacar que 2 de nuestros proyectos todavía estaban en modo de arrendamiento al 30 de junio, lo que mantiene la anualización un poco conservadora, lo que resulta en un nivel de ocupación anualizado del 82% a finales de año. Desde el punto de vista de la inversión

de capital, hemos invertido más de \$190 millones en nuestro programa JV de terceros desde 2018. Perdí mi clip.

Proyectos futuros en nuestra plataforma de joint venture. John mencionó anteriormente, FRP, SIC, MRP, Steuart I, II, III y IV, estos son... es interesante y sería negligente si no dijera esto. Tenemos un marco para este desarrollo. Pasamos al menos un año y medio, y estoy buscando a uno de mis socios a quien quizás conozcas más adelante, David deVilliers, III, que fue uno... que fue el segundo miembro del departamento de bienes raíces de FRP... disculpe, FRI compró en 2018 y tenía 6 años. En cualquier caso, tenemos un marco para hacer esto. Tenemos derecho a hacer este programa con Steuart, pero no tenemos la obligación.

FRP, SIC, MRP, Riverfront III y IV, que es el edificio de al lado. FRP/Woodfield, que es un proyecto de Woven, que se encuentra en Carolina del Sur, 200 unidades. Y luego tenemos una empresa conjunta con uno de los principales (disculpe, los desarrolladores comerciales en Baltimore, Maryland, ganaron el premio al Desarrollador del Año de la NAIOP en 2021, un caballero y buen amigo, Ed St. John). . Y esos son Windlass II, III y IV, que representan 229,000 pies cuadrados adicionales de oficinas y comercio minorista. Este proyecto se extiende mucho más allá de los cinco años. Pero cuando todo esto llegue a buen término, agregaremos más de 2,300 apartamentos a nuestra plataforma existente de 1,827.

Esta es una imagen bastante buena. Nuevamente, esto muestra, como pueden ver, pueden ver corriendo de izquierda a derecha el Audi Field, el estadio de fútbol. Nuestro proyecto, Verge. Square 664E, que actualmente es propiedad de FRP, fue una de las propiedades heredadas que obtuvimos de Florida Rock Industries; en realidad, no lo es, compramos esa propiedad, eso lo hicimos. Y luego pusimos la planta de concreto que estaba aquí en 664E. Y luego, moviéndose de izquierda a derecha, ve dónde se encuentran las propiedades de Steuart Investments, SIC I, II, III y IV, luego tiene el óvalo moviéndose hacia la derecha, las Fases II y IV de Riverfront, Dock 79, Maren y Nationals. Estadio de béisbol directamente detrás de nosotros.

Sólo un tiro rápido. Esta es la propiedad Steuart Fase I que se encuentra justo a la derecha de Verge. Es un edificio bastante grande. Alberga unos 450 apartamentos, y probablemente tenga algún comercio en la planta baja. Estamos pasando por la fase de concesión de derechos, como dije antes, estos proyectos queremos que estén listos para implementarse. Echamos un vistazo al mercado en ese momento. Echamos un vistazo a los tipos de interés, miramos los datos del mercado. Obtenemos un precio máximo garantizado de un contratista general, nos miramos unos a otros y vamos a nuestras respectivas juntas directivas y decimos: ¿es este un buen negocio? O pensamos que lo es o no lo es. No creemos que lo sea. Vuelve atrás. Se presenta como un programa de predesarrollo. Está desarrollado, tiene derecho. Está listo para funcionar tan pronto como el mercado dicte esas acciones.

Otro, Riverfront III y IV. Verás en el lado derecho de esta diapositiva, la primera casi en el centro es Maren, la de la derecha es Dock. Y estos son conceptos esquemáticos de los 2 edificios de las Fases III y IV. Van a ocupar unos 550 apartamentos, más o menos

600.000 pies cuadrados o unos 300.000 pies cuadrados en cada uno de los dos edificios. Nuevamente, estos dos están pasando por el proceso de obtención de derechos. Y si tenemos suerte, podríamos terminarlo en unos 18 meses.

Mencioné anteriormente el proyecto en Greenville, Carolina del Sur. Este es nuestro proyecto que está en desarrollo previo con Woodfield Development en... lo llamamos Tejido. Es un proyecto nuevo. Actualmente estamos suscribiendo, y eso incluye 214 apartamentos y alrededor de 13,000 pies cuadrados de locales comerciales que podrían estar listos para la construcción vertical en el tercer trimestre de 2024.

Este es nuestro programa de oficinas comerciales/minoristas con St. John Properties en Baltimore, Maryland. Está en una ubicación excelente, pero como todo el mundo sabe, las clases de activos no son las mejores en este momento. Son una oficina de un solo piso y un comercio minorista de un solo piso. Es una calle muy transitada. No necesariamente vimos muchos autos en esa foto, pero es una calle muy transitada en Baltimore, Maryland, en el este del condado de Baltimore. Esa es nuestra Fase I, que tiene 100.000 pies cuadrados. Las oficinas están en la parte de atrás y el comercio minorista en el frente.

Pasando a nuestro programa de minería y regalías. Como dije anteriormente, con la excepción de 2 propiedades compradas en 2012 y 2022, estos son los activos patrimoniales que Florida Rock Industries nos escindió en 1986. Entonces obtuvimos 14 propiedades con un total de 15,000 acres, 13 en Florida y Georgia, 1 de ellos en Virginia. Al 31/12/22, las reservas totales indicadas están un poco por encima de los 500 millones de toneladas.

Este segmento proporciona una fuente de flujos de efectivo constantes a través de regalías que se nos pagan, generalmente como porcentaje de toneladas [Audio Gap]

veces el precio anual. Las toneladas extraídas han aumentado de poco más de 8 millones en 2018 a poco más de 10,5 millones en 2023. Esa es una cantidad estimada o pronosticada o una tasa compuesta anual de alrededor del 5,5%. Los ingresos por regalías en 2018, de 2018 a 23, aumentaron de 8,1 millones de dólares a 13,1 millones de dólares con una tasa compuesta anual del 10%. El NOI de 2018 a 23 pasó de 8,2 millones de dólares a 12,5 millones de dólares y una tasa compuesta anual del 8,9%.

El crecimiento a largo plazo de la demanda de agregados proviene de la infraestructura, la financiación pública y el estado federal. Probablemente todos ustedes también quieran recordar el Proyecto de Ley de Infraestructura de 2021, el Proyecto de Ley de Reducción de la Inflación que, por alguna razón, nos ayuda en las ventas agregadas. Financiamiento público privado no residencial y luego financiamiento privado residencial, casas unifamiliares, desarrollo multifamiliar, stock de viviendas subconstruidas en EE. UU., poderosas tendencias demográficas, muchas cosas que arrastran, que hacen avanzar esta demanda.

Esta es una gran diapositiva. Lo llamamos fundamentos agregados. El gráfico muestra un precio general en los EE. UU. que se remonta a 47 años atrás. La velocidad de fijación de precios ha aumentado enormemente desde 2004 y 2005, a medida que

se hizo más difícil obtener permisos para nuevas operaciones. El cuadro en la parte inferior muestra nuestras cifras agregadas específicas para arena y piedra, excluyendo cemento y calcio. Estos son... estos números aquí abajo. Quiero que tengan en cuenta que, aunque 2006 sigue siendo el punto más alto de 10.011.000 toneladas (sic) [10.011.565], ese fue el año de mayor volumen. Han sido necesarios 17 años para volver a los volúmenes del boom inmobiliario anterior a 2008. Pero debido al poder de fijación de precios de nuestros inquilinos, los ingresos por regalías casi se han duplicado, o en realidad se han más que duplicado, disculpen.

Aspectos destacados operativos. Por lo tanto, nuestras empresas conjuntas internas y de terceros y nuestras plataformas de minería y regalías se realizan en su conjunto. ¿Cómo lo han hecho? Los ingresos han aumentado de \$ 18,5 millones en 2018 a una versión anualizada de nuestros resultados del segundo trimestre que finalizaron el 30 de junio a \$ 44,9 millones, lo que proporciona una tasa compuesta anual del 19,4 %. Nuestro NOI ha crecido de \$13,6 millones en 2018 a una versión anualizada de nuestros resultados del segundo trimestre a \$29,2 millones, proporcionando una CAGR del 16,4%.

Otra estrategia de desarrollo más. Nos enfocamos en: dentro de nuestro segmento de Desarrollo hay un programa de desarrollo de terrenos que llamamos empresas de préstamos. Esta estrategia es un gran ejemplo de la actitud empresarial de esta empresa y de cómo aprovechamos nuestras relaciones en el área de Baltimore para generar flujo de efectivo de una manera que nunca se le ocurriría a una empresa de bienes raíces tradicional. A diferencia de nuestras empresas conjuntas internas y de terceros y de nuestras disciplinas de minería y regalías, esta estrategia se mide por los ingresos por intereses y las ganancias versus los ingresos y el NOI.

Es de destacar que esta es una imagen de nuestra última empresa, Presbyterian, que es una propiedad de 110 acres en Aberdeen, Maryland, que en última instancia tendrá 342 lotes, lo cual... permítanme explicarles un poco cómo funciona este juego. Cobramos un interés del 10% sobre todo el dinero que sale por la puerta y se capitaliza mensualmente. Tenemos un umbral de TIR del 20%. Esta es nuestra estructura de participación en las ganancias en cascada. Si este proyecto no llega al 20%, nuestro socio no obtendrá ningún beneficio. Le pagan por gestionar y luego producir a través de muchos de estos programas. Si no ganamos el 20%, él no obtiene ningún beneficio.

Entonces pasamos a los derechos, la compra de tierras. Así que tenemos el terreno bajo contrato a valor mayorista. Tomamos la propiedad a través del título y luego compramos el terreno cuando tiene el título. Luego pasamos a un contrato de compraventa con el constructor. Recibimos un depósito y luego comienza el proceso de desarrollo del terreno. El objetivo para nosotros es intentar mantener como objetivo un capital máximo del 50% al 55%. Y para cubrir eso, utilizamos los depósitos de los constructores para mantener nuestro flujo de efectivo.

Esta estrategia de desarrollo consiste en gestionar adecuadamente una disciplina controlada de los desembolsos de capital. Teniendo en cuenta el hecho de que hemos estado desarrollando y realizando trabajos de desarrollo de terrenos durante

casi 40 años, y algunos de ellos probablemente los conocerá más adelante, resulta que tiene el mismo nombre, comenzó su trabajo de desarrollo de terrenos cuando lo contrataron. a una fuga de [6] .

Esta es una imagen de nuestro proyecto Amber Ridge, que muestra que el proyecto está completo en un 50%. Ahora está completo en un 95% y queda una pequeña cantidad de efectivo para gastar, y está previsto que el constructor de viviendas nacional retire los 12 lotes restantes del total de 187 antes de fin de año. La historia interesante sobre esto es que el primer dólar de esta propiedad fue retirado el 14 de marzo de 2020. Creo recordar que fue ese día el 15 de marzo de 2020 cuando el gobierno cerró el país por COVID.

Aquí se muestran los 3 proyectos en los que hemos participado desde el inicio de este programa en 2018. El primero, Hyde Park, era diferente a los otros 2, ya que vendimos esa propiedad en una plataforma récord, donde se cumplieron todos los derechos. La propiedad estaba bajo contrato. Obtuvimos los derechos, compramos la propiedad y se la transferimos al constructor. Hay un poco de dinero en efectivo involucrado entre lo que nos llegó. Esto tenía una TIR del 29%. Entonces nuestro socio compartió algunas de esas ganancias.

El siguiente, Amber Ridge. Esto... hay un asterisco allí, lo verá debajo de intereses y ganancias. Y esto es un recordatorio de que cuando se complete el proyecto Amber Ridge, lo que probablemente debería ser a fines de este año, alrededor del 31 de diciembre de este año, se espera que los intereses y ganancias de este proyecto totalicen \$ 4 millones. La TIR está en el 18% o lo estará. Entonces esa ganancia vendrá 100% para FRP. El capital máximo para ese proyecto de Amber Ridge, habíamos comprometido \$18,5 millones para el proyecto, el capital máximo fue 12, nunca superó los \$12,2 millones.

Nuestro último, Presbyterian, como puede ver aquí, acaba de comenzar. Pero nuevamente, los derechos se completaron en el 22, la propiedad no se compró hasta febrero del 23. Ahora que el proceso de desarrollo del terreno está en marcha, las ganancias del promotor o constructor, los depósitos están en la mano. Hemos vendido los 342 lotes y ya estamos en marcha. Ahí lo tienes.

Gracias por el tiempo. Lo siento, dije un poco. Ahora le pasaré la palabra a John Baker, III. Ah, antes de irme. Quiero agradecer a un par de nuestros compañeros que se encuentran al fondo de la sala, Suzanne Mayle, nuestra controladora; Brendan Blanco; Todd Evans, estos muchachos... sin estos muchachos y este, este motor no funciona muy bien. Gracias.

John Baker

Buenos días y gracias David. Quiero retroceder un segundo y revisar algunas de las diapositivas que les mostramos anteriormente. Entonces , como hemos estado diciendo, hasta la sociedad desde 2018, nuestro objetivo después de la venta de activos era destinar todas esas ganancias a nuevas inversiones. Puede ver año tras año una clase de activo de nuestro gasto anual en nuevas inversiones. Entonces ,

hasta cierto punto, hemos logrado que, de 2018 a 2022, hayamos realizado \$ 319 millones en inversiones inmobiliarias, todo ello en forma de inversiones de capital en desarrollo de terrenos, construcción e inversiones en empresas conjuntas. Además de eso, hemos devuelto otros 37,5 millones de dólares a los accionistas en forma de recompra de acciones.

Hemos aumentado significativamente nuestras inversiones multifamiliares. Hemos reiniciado nuestro negocio de desarrollo industrial y nos hemos expandido a nuevos mercados con nuevos socios. Pero apenas hemos afectado nuestra posición de efectivo, como dijimos anteriormente. Hemos resistido el impulso de repartir el dinero entre los accionistas. Uno, porque, por la naturaleza de la doble imposición, esa no es realmente una forma eficiente de devolver dinero a los accionistas. En segundo lugar, consideramos que los dividendos son una especie de Bailía de una empresa madura con menos oportunidades de crecimiento y demasiado efectivo, y definitivamente no somos nosotros. Y debido a las conversaciones con muchos de ustedes que hacen eco de estos sentimientos, nuevamente, hemos resistido ese impulso de devolver el dinero mediante dividendos.

Se suponía que nuestra asociación con Steuart Investment Company y MRP para desarrollar completamente el paseo marítimo del Capitolio sería la respuesta a este problema. Los medios por los que invertiríamos íntegramente, con excepción de un colchón de capital, el efectivo de nuestro balance. Según nuestra opinión y la de nuestros socios, en este momento no tiene sentido poner este plan en acción y proceder según lo planeado en nuestro cronograma original con la construcción vertical. Los costos de construcción y las tasas de interés simplemente no están donde los queremos. Y el proyecto no tiene sentido financiero en este momento. Volveremos a ello cuando las tasas de interés se suavicen y la inflación se enfríe. Y también ha habido un exceso de proyectos de apartamentos en DC después del cuello de botella de COVID. Así que probablemente no estaría de más dejar que el mercado se estabilice momentáneamente.

Realmente creemos que a largo plazo, el Distrito de Columbia y el paseo marítimo del Capitolio seguirán siendo un lugar realmente atractivo para buscar el desarrollo. Quiero decir que estás aquí, mira a tu alrededor, es hermoso. No creo que pudiéramos haber pedido un mejor día para ver la ciudad. Este es el mejor mercado nuevo y posiblemente la ciudad más importante del mundo. Esta es una ciudad con un crecimiento constante de empleos bien remunerados y abundantes opciones de entretenimiento. Es una Meca cultural, es Washington, DC, el mejor mercado que se podría esperar. Simplemente no funciona bien en el segundo.

Entonces la pregunta sigue siendo: ¿cómo gastar el dinero? Estamos invirtiendo dinero en productos industriales que requieren menos capital y deuda que los proyectos multifamiliares porque no dependemos de la deuda para realizar proyectos industriales como lo hacemos con los proyectos multifamiliares. La demanda de estos activos sigue siendo alta, con menos del 5 % de desocupación en nuestro mercado industrial 95 North. Y también estamos en una posición un tanto única para financiar estos proyectos sobre una base de capital. Entonces, en un

momento en que las tasas de construcción son extremadamente altas y obtener un préstamo de construcción a esa tasa podría impedir que otros ingresen al mercado, podemos hacerlo.

Ya estamos en el proceso de construir un edificio de 259,000 pies cuadrados cuya construcción costará alrededor de \$30 millones, de los cuales aproximadamente \$20 millones llegarán el próximo año en 2024. Hemos destinado otros \$30 millones en 2024 para 2 nuevas parcelas de terreno industrial que estamos siguiendo actualmente. Nos estamos moviendo lo más rápido que podemos en el terreno industrial adyacente al Cranberry Business Park. Como David mencionó anteriormente, es capaz de soportar más de 600,000 pies cuadrados de desarrollo, con un inicio tentativo de la construcción en 2025.

Los alquileres en el submercado en el que nos concentramos son tremendamente altos en comparación con las cifras históricas. Es a la vez alentador. Y supongo que, si eres pesimista, podrías decir, tal vez estemos persiguiendo clases de activos, el pico tal vez haya llegado y se haya ido. Los bajos niveles de oferta industrial, el pequeño porcentaje que representan los alquileres en la cadena de suministro general, que ha aumentado entre un 3% y un 6%, nos implican que todavía hay mucho espacio para el crecimiento de los alquileres. Y creo que Prologis estima hasta un 15%. Tenemos la opción de comenzar, o no, un proyecto multifamiliar en Greenville en 2024, que es más flexible en cuanto a dónde podrían estar las tasas de préstamos para construcción en este momento. Y debido al costo de construcción en ese mercado en relación con DC y las tarifas de alquiler [indiscernibles], nos sentimos un poco más seguros de implementar un proyecto multifamiliar allí, nuevamente, dependiendo de las tasas de interés.

En 2025, comenzaremos la construcción de 1 y posiblemente 2 edificios en la propiedad que tenemos adyacente a Cranberry. Con toda probabilidad, ejecutaremos la primera compra de Stuart Parcel por aproximadamente \$40 millones. Y es posible que nos unamos a un socio de capital institucional en nuestro sitio de Mechanics Valley para desarrollar el edificio de 900,000 pies cuadrados que hemos planeado allí. Si podemos encontrar una construcción a la medida, lo haremos todo nosotros mismos, lo que supone un proyecto de CapEx de aproximadamente 85 millones de dólares, la mitad del cual sería financiado con deuda de construcción y, entonces, eso es un gasto de capital de 43 millones de dólares repartidos entre 2025 y 2026.

Tenemos otra oportunidad de préstamo en los suburbios de Baltimore, que, junto con nuestro proyecto actual en Aberdeen, utilizaremos alrededor de capital durante 2024 y 2025. Entonces, me doy cuenta de que es mucha información. El punto es que, dependiendo de cómo se desarrollen las cosas económicamente, podemos invertir tan solo 80 millones de dólares en 2024 y 2025, o hasta 180 millones de dólares. Si los astros se alinean económicamente, seremos agresivos. Si no lo hacen, vamos a querer el capital adicional para defender nuestros activos, recomprar acciones y, potencialmente, salir a buscar un activo infravalorado o en dificultades.

Entonces, dado el cronograma de desarrollo, la mayoría de estas inversiones que he descrito no se traducirán en un crecimiento inmediato del NOI en los próximos 3 a 5 años. Pero con la construcción de un nuevo almacén este año y el próximo y el aumento del NOI de nuestros proyectos multifamiliares que actualmente están en arrendamiento y que pronto se estabilizarán, esperamos aumentar nuestra participación proporcional del NOI a \$42 millones para fines de 2028. .

Eso me lleva a un tema de discusión que es de particular interés para muchos de nuestros accionistas: el valor liquidativo. Creo que muchos de ustedes tienen su propia versión de esto. Permítanme un momento para explicarles cómo lo vemos. Quizás el mayor cliché entre las empresas públicas sea decir que están infravaloradas.

Voy a guiarte a través de nuestro NAV. Creo que sería difícil presentar un argumento de que en realidad no estamos infravalorados. Me gustaría ver un argumento que sugiera lo contrario con esta empresa.

Este es un nivel muy alto, algunas de las partes. Si me perdonan, tal vez seré más detallado de lo que la gente podría encontrar interesante. Pero perdón por la letra extremadamente grande aquí. Y aquí tenemos copias en papel, no sé si tenemos lupas. Nuevamente me disculpo por la letra pequeña. Estas son todas las partes. De nuevo, muy granular. Pero creo que es importante saber de nosotros, al menos cómo valoramos esto.

Se trata de una valoración de activos netos muy, lo que yo describiría, conservadora. Entonces, los activos industriales, que son Cranberry y Hollander, simplemente ponen la tasa de capitalización de mercado de CBRE como una especie de rango de tasas de capitalización, y luego agregan otros 100 puntos básicos para Cranberry como activo de Clase B.

El arrendamiento de oficinas y terrenos. La oficina es simple, solo una tarifa máxima de oficina suburbana en nuestro edificio 34 Loveton . El arrendamiento del terreno es un poco más, supongo, un poco menos obvio. Disponemos de 3 arrendamientos de terreno. Es la oficina central de nuestra antigua Florida Rock Industries en Jacksonville. El edificio está rechazado. Vulcan nos paga un arrendamiento de terreno allí. El terreno alquilado calle abajo en 664E para su planta de premezclado. Y luego también recibimos: cobramos el alquiler por el almacenamiento de remolques en nuestra propiedad cruzada al lado del Cranberry Business Park. Esto es simplemente un valor presente del NOI de esos arrendamientos y descontado al 10%.

A continuación se encuentran las empresas conjuntas estabilizadas. No es particularmente complicado calcular el NOI total de todos los edificios, aplicarles la tasa máxima y luego restar la deuda y aplicar nuestro porcentaje de propiedad al resto, no es muy complicado.

Finalmente, tienes nuestro NOI de Regalía Minera. Creo que, a través de varias presentaciones para inversionistas, hemos comparado nuestros activos con Vulcan y Martin Marietta. Simplemente tomé el promedio de sus múltiplos de EBITDA de los

últimos 6 meses y los apliqué a nuestro NOI. Por lo tanto, tiene una especie de rango de valoraciones entre los múltiplos de Martin y Vulcan.

Estos son: Vulcan es nuestro inquilino más grande. Martin es el competidor más cercano a ellos. Creo que es un múltiplo de EBITDA bastante apropiado para incluirlo en nuestro NOI minero. Y aquí no estamos escogiendo selectivamente. En los últimos 6 meses, los múltiplos de NOI son bastante consistentes con lo que han sido esos múltiplos de EBITDA durante años.

El efectivo era bastante complicado de valorar, pero con alguna tecnología patentada de caja negra, se nos ocurrió un valor para eso.

Entonces todos esos son nuestros activos que generan ingresos y luego nuestro efectivo. Y si nos fijamos en el valor por acción, está en un rango de \$ 45 a \$ 52, que está prácticamente en el nivel aproximado del precio de nuestras acciones. Y lo que eso me dice es que el mercado en realidad sólo nos da crédito por nuestros activos que generan ingresos. Así, ustedes, como accionistas, disfrutan de todo el potencial de desarrollo de forma prácticamente gratuita.

Pasaré al canal de Desarrollo. Entonces, en Desarrollo, la forma en que valoramos nuestros activos de apartamentos que están subdesarrollados, es simplemente nuestra contribución de capital, que probablemente sea demasiado conservadora, pero es al menos una valoración que todos pueden entender y aceptar.

El siguiente segmento es nuestro suelo industrial. Esa es la propiedad cruzada adyacente a Cranberry Run, esa es la propiedad de Chelsea que tenemos en desarrollo en este momento, y luego Mechanics Valley, que soportará 900,000 pies cuadrados, proporcionó un rango de valores desde los más conservadores, que sería el precio de compra. Y luego, el rango superior es solo la opinión informada de la administración sobre cuál es el valor que representa el terreno en un costo de construcción por pie cuadrado.

El siguiente segmento son las fases futuras de Riverfront, es decir, las Fases 3, Fases 4, 664E, estas son parcelas que somos de nuestra propiedad absoluta, a las que se les aplicaron 2 valores. Uno es el valor con el que aportamos el terreno por pie cuadrado al Maren, y el siguiente es lo que compramos, el [indiscernible]. Estas son dos comparaciones algo recientes y probablemente algo conservadoras.

El terreno residencial que tenemos, que es nuestra empresa conjunta de Brooksville, algunos proyectos de préstamo e inversiones que hicimos en Fort Myers con Woodfield, valoran el terreno en sí a la base, nuevamente, probablemente bastante conservador, o en el caso de los proyectos de préstamo, simplemente renta de capital menos recibida.

Y finalmente, estos son nuestros préstamos que hemos otorgado a empresas conjuntas, uno para la empresa conjunta Ed St. John y luego el otro para Alamo Drafthouse en Bryant Street. Este es simplemente el saldo de capital de esos préstamos.

Y luego, la última pieza son los pasivos futuros. Esas son las oportunidades en materia de impuestos que poseeremos en 2026, y eso es solo un valor presente de los 26,5 millones de dólares que poseemos.

Finalmente, obtienes un NAV en una especie de rango de \$68,30 por acción a \$78 por acción. Estoy seguro de que todos tienen sus propias opiniones y sus propios NAV. Pero, de nuevo, en una valoración de activos netos muy conservadora, en el extremo inferior se tiene un descuento actual del 25% sobre el valor liquidativo, y hasta un 40% en el extremo superior.

¿Qué hacemos al respecto? ¿Por qué te digo esto? Sabes que la empresa está infravalorada. ¿Qué se supone que debemos hacer al respecto? Y uno, golpeamos la mesa y se lo contamos a todos los que podemos. En los Investor Days mostramos al mercado que básicamente están dejando dinero sobre la mesa y que no estamos valorados adecuadamente. Esa es una forma de hacerlo.

La otra es hacer que la empresa sea lo más fácil de valorar posible. Como puede ver, hay muchas partes móviles en esta empresa, y quizás no hayamos hecho el mejor trabajo para mantener a nuestros accionistas al tanto de cada una de las partes móviles.

No hacemos ni una sola cosa. Hacemos muchas cosas. Y tal vez eso nos dificulte valorar proporcionando una valoración de activos netos con todas esas partes móviles, explicándolas a los accionistas. Es otra forma de hacer que nuestra empresa sea más fácil de valorar y, con suerte, llegar a algún punto aproximado de la verdadera valoración de nuestros activos.

Y luego lo último que podemos hacer al respecto es muy simple, pero no fácil. Somos demasiado pequeños para que probablemente mucha gente en el mercado nos preste atención. Y la forma más sencilla de solucionarlo es seguir creciendo hasta que seamos demasiado grandes para ignorarlos. Sencillo, no fácil.

Esa es mi parte de la presentación. Y se lo devolveremos a nuestro director ejecutivo.

John Baker

Gracias John. Y gracias David. Gracias a todos por soportarnos mientras atravesamos esto.

Antes de dar paso a las preguntas, solo quiero repetir rápidamente algunos puntos que creo que son importantes para comprender FRP.

Una es que nuestro banco de terrenos industriales, hablamos de las propiedades que hemos desarrollado y la opcionalidad de la sociedad Stewart, en otras palabras, tenemos el derecho de construir apartamentos cuando sea el momento adecuado, pero no la obligación.

Entonces, el banco de tierras y la opción del socio de Stewart nos dan la capacidad de girar nuestro enfoque de desarrollo hacia lo que actualmente es un plan de juego mucho más rentable, que es el desarrollo industrial sin dejar grandes cantidades de capital en barbecho en terrenos para departamentos que poseemos. . Sí.

En segundo lugar, gastamos 319 millones de dólares para reconstruir nuestra cartera, pero tenemos casi la misma cantidad de efectivo que hace 5 años. Ése es un fuerte testimonio del poder de generación de efectivo de esta empresa y una maravillosa póliza de seguro mientras navegamos por los altibajos normales del mercado inmobiliario.

Y, por último, hemos identificado los mercados y los proyectos para un plan de desarrollo durante los próximos 10 a 15 años que aumentará drásticamente nuestro NOI y mejorará el valor de esta empresa.

Entonces tenemos un plan, tenemos una máquina y tenemos un enfoque. Y esperamos que todos disfruten el viaje con nosotros.

Y ahora vamos a... los cuatro nos sentaremos aquí y trataremos de responder sus preguntas lo mejor que podamos. Y luego almorzaremos algo. Y si tenéis tiempo, vamos a hacer el tour y ver en persona cómo es el paisaje por aquí. Gracias chicos. Te aprecio.

John Baker

Bueno. El piso es tuyo. Sé que Bill Chen no tiene ninguna pregunta. ¿Sí?

Curtis Jensen

Buen día. Gracias por [imperceptible].

Ejecutivo desconocido

Curtis, tenemos un micrófono para ti.

Curtis Jensen

¿Esta encendido? ¿Puedes oírme? Así que supongo que tengo curiosidad acerca de las empresas crediticias. Y la primera pregunta es: ¿por qué los prestamistas tradicionales, como los bancos, no participan en eso, en hacer lo que ustedes están haciendo? ¿O están involucrados? ¿Y esa es su competencia para otorgar préstamos a los constructores de viviendas? ¿Por qué no existe? ¿Por qué podemos obtener ese tipo de retornos ?

Ejecutivo desconocido

Supongo que lo aceptaré y David ciertamente puede ayudar. Obviamente, hay bancos que prestan dinero para las empresas crediticias. Una de las cosas que creemos que aportamos es que nosotros mismos somos promotores inmobiliarios. Lo hemos estado haciendo durante mucho tiempo. Entonces , y lo sabemos, solo lo haremos con este caballero en particular que ha sido director de dos empresas nacionales de construcción de viviendas durante los últimos 20 años.

Entonces desarrollamos una amistad. Nos hemos ayudado mutuamente a las propiedades de la zona a lo largo de los años. Una de las cosas que nos gustan de las empresas de préstamos, que son las piezas un poco inusuales que tenemos, nos permite lanzar una red más amplia cuando buscamos terrenos. Los corredores dirán, bueno, tenemos este terreno, lo miraremos y diremos: "Bueno, eso es bueno para residencial o es bueno para industrial". Traemos a este tipo residencial. Puede realizar una diligencia debida a nivel de constructor de viviendas a nivel nacional.

Pero en relación con eso, creemos que una de las cosas que hacemos es que veremos a estos tipos antes que los bancos no lo hagan. Gastaremos algo de nuestro propio dinero para hacer nuestra debida diligencia antes de lanzarnos a ello. Creo que, nuevamente, hay otros bancos que lo hacen. Por lo general, requieren muchas restricciones que nosotros no. Somos un poco más rápidos al realizar inspecciones. Somos un poco más rápidos y más fáciles de tratar. Y sólo lo hacemos si la propiedad sirve para un propósito particular.

Si es el centro de un donut, no estamos aquí para tratar de hacer de este un programa a largo plazo. Creemos que es una gran oportunidad de administración de efectivo en lugares particulares que tienen experiencia, pero no vamos a pasar mucho tiempo buscando fuera de Baltimore en ningún otro lugar para hacerlo.

Curtis Jensen

¿Y esto es posible gracias a la idea de que muchos constructores de viviendas han migrado a un modelo de activos livianos, no quieren poseer terrenos y, por lo tanto, les funciona y parece funcionar para usted también? ¿Es eso lo que está pasando?

Ejecutivo desconocido

Bueno, lo es. Una de las cosas: muchas cosas que se leen en los periódicos son algo holísticas. Hablan de la construcción de viviendas nacional y de la oferta y demanda nacional. Baltimore, curiosamente, tiene mucha más demanda que oferta. Por eso hemos podido encontrar una propiedad que tenía sentido para nosotros. Y el gobierno realmente nos ha ayudado porque se ha vuelto muy restrictivo y demorado mucho en la creación del proceso de obtención de derechos. Muchas propiedades o muchos desarrolladores se han dado por vencidos porque lleva mucho tiempo hacerlo a menos que tengas una idea bastante clara de cómo hacerlo.

Primero , las oportunidades de oferta y demanda en Maryland han sido increíbles. Y luego, obviamente, es un presagio de que los bancos sean o no los bancos, pero las

diferentes agencias gubernamentales realmente son restrictivas y permiten el desarrollo futuro.

Curtis Jensen

Y luego simplemente... haré 1 más y luego lo transmitiré. Tuvimos una crisis bancaria en el primer trimestre en este país. El capital volaba. Tienes mucho dinero en efectivo. Y si no hago esta pregunta, Bill Channel probablemente hará una pregunta al respecto.

¿Qué estaba pasando con su dinero en efectivo? ¿Fue en los bancos? ¿Estabas preocupado por tus depósitos, que evidentemente están por encima de las garantías? ¿Y dónde se invirtieron en tesorerías? Y solo un comentario sobre eso.

John Baker

Nos actuamos muy rápido para asegurarnos de que todo nuestro... quiero decir, la mayor parte de nuestro efectivo o equivalentes de efectivo y esos sean bonos del Tesoro que devenguen intereses. Nuestro efectivo operativo, que teníamos en cuentas bancarias, lo trasladamos rápidamente para asegurarnos de que estuvieran por debajo de los límites de la FDIC. Así que esa fue nuestra respuesta a eso.

Analista desconocido

Y creo que el análisis del valor liquidativo es demasiado conservador. Y yo mismo puedo obtener fácilmente un valor liquidativo de 100 dólares por acción, incluso en este entorno. Pero entiendo el conservadurismo.

Y creo que se podrían hacer 2 cosas más para abordar el descuento NAV. Una es la recompra de acciones, como lo ha hecho en el pasado. Y la otra cosa es 1 problema que quizás tengo en España porque tengo límites de diversificación en mi fondo. Y no puedo darte más capital al máximo. Quizás tengas \$6 millones. Es un 8%, es la primera posición de mi fondo.

Y he visto recientemente que Brookfield hizo una distribución del administrador de activos. Entonces ellos, es como una oferta pública inicial o tal vez distribuyeron el 25% del administrador de activos. Así que ahora hay 2 acciones, ambas en el mercado de valores, Brookfield Corporation y Brookfield Asset Management. Entonces ahora puedo tener más exposición a ambas empresas.

Y no sé si se puede hacer lo mismo con el negocio de las canteras. Me gustaría que usted tuviera el control de las dos empresas y la estrategia de asignación de capital porque es honesto, paciente y disciplinado, y está alineado con nosotros. Y tal vez sea difícil o imposible hacer esa idea, pero me gustaría darles aún más dinero para que sean socios.

Ejecutivo desconocido

Apreciamos ese sentimiento.

Ejecutivo desconocido

Creo, quiero decir, responder a su pregunta de por qué probablemente no escindiríamos el negocio de regalías agregadas, independientemente de los estándares de asignación de capital en España.

Creo que tener una empresa pública separada para las regalías agregadas tendría tarifas de cotización dobles y requisitos administrativos dobles para empresas separadas. Creo que probablemente nuestra principal preocupación sería que, nuevamente, se toma una pequeña empresa que está infravalorada y se crea una empresa aún más pequeña que probablemente, a pesar de lo fácil que es valorar, también permaneceríamos infravaloradas. Y creo que eso nos abriría a una posible oferta pública de adquisición, alguien podría comprar algo que es extremadamente fácil de valorar a un precio inferior al del mercado.

No creo que siendo [indiscernibles] lo que son, no necesariamente estaríamos obligados a aceptar la lucha. Las ofertas públicas de adquisición sólo requerirían tiempo y dinero que es muy fácil de evitar.

Ejecutivo desconocido

Y yo diría que, además de eso, es bueno tener \$ 10 millones u \$ 11 millones de flujo de caja bastante constante.

Ejecutivo desconocido

Sí, para el negocio actual. ¿Sí?

Analista desconocido

Muchas cosas han cambiado fuera de tu control desde que firmaste el acuerdo con Stewart. Me preguntaba si pudiera ser transparente sobre cómo piensa sobre las cosas a medida que evolucionan aquí. Pero simplemente, ¿están sincronizados con usted en cuanto al desarrollo futuro? ¿Y cómo ve la evolución de esa asociación en el futuro?

Ejecutivo desconocido

Bueno, puedo intentarlo. Por cierto, disculpe, un saludo a John Baker, [Michael Meyer], nuestros socios de MRP en la parte de atrás. John y yo comenzamos a realizar esta caminata hace unos 11 años en esta área.

Pero lo que hemos creado aquí es un marco para un desarrollo muy amplio que podría resultar complicado. Y el plan inicial era crear un programa que dijera: los Stewart, pueden entrar y convertirse en parte de MRP y FRP. Entonces te daremos la oportunidad de comprar el 20% de hasta, no más, y eso fue en el marco de nuestro Dock and Maren. También pueden hacer eso en Verge, pero hay problemas con la zona de oportunidad, tendrían que esperar allí.

Entonces... dijimos, está bien, queremos ser justos con todas las partes, con la gente del MRP, con la gente del SIC y con la gente del FRP. Entonces creamos un programa que decía: elegiremos muchos. Creamos 1 de los lotes, se subdividió. Y hemos iniciado el proceso de obtención de derechos. Ese proceso de obtención de derechos es extremadamente complicado. Lleva mucho tiempo. Los chicos de MRP han hecho un trabajo fantástico al diseñar estos edificios. Si había una parte particular en la que FRP no era muy bueno, no somos desarrolladores de apartamentos, MRP sí lo es.

Entonces fuimos a Stewart, libro abierto. Esto es lo que vamos a hacer. Vamos a gastar: FRP y MRP van a gastar el dinero para otorgar derechos a esta propiedad. No tienes que hacer eso. Ahora tenemos una fecha en la que tenemos que comprar la propiedad.

¿Cómo se compra la propiedad? La propiedad se tasa, las tasaciones de terceros, los compradores, los vendedores obtienen tasaciones, y luego usted decide cuál es el valor de la propiedad.

Luego lo miras desde un punto de vista medioambiental. ¿Cómo se sabe que la propiedad es ambientalmente sensible o no? Se decide el precio de compra y luego determinamos que lo retiraremos y analizamos cuáles creemos que serán los costos ambientales. Lo hicimos aquí en Dock and Maren, donde dijimos, está bien, cualquier aumento incremental para pasar de una propiedad limpia a una sucia no se deduce del precio de compra en nuestro caso particular, pagamos en ese programa. En el proceso Stewart, se reducirá el valor del terreno.

De nuevo, todo es completamente transparente, completamente abierto. Una de las cosas que determina si se puede o no es, en última instancia, el costo del terreno. Tenemos un proceso completo: lo llevamos completamente a través del proceso de obtención de derechos, hasta llegar a un precio máximo garantizado de un contratista general que ha ofertado al menos 3 veces.

Luego viene el estudio de mercado, la due diligence. ¿Es correcta la oferta y la demanda?

Y finalmente, una de las cosas más importantes de las que todos hablamos hoy: los mercados de capitales. ¿Qué hacemos con el préstamo de construcción? Haga todas esas piezas, cuando se unan, y generalmente siempre habrá una pieza en la que podría haber un requisito adicional de capital. Tenemos el derecho, no la obligación, de aportar capital adicional. Lo mismo es cierto. MRP tiene muchos amigos y familiares con los que han trabajado. Entonces traerían el capital de esa manera.

Nuevamente, todo este proyecto tiene que estar listo para funcionar. Si no es así, entonces damos un paso atrás, que es lo que hemos hecho ahora. Se suponía que íbamos a comenzar... se suponía que realmente nos instalaríamos en esta propiedad en octubre. Y teníamos la capacidad de trasladar eso a febrero. Lo movimos alrededor de los 9 meses. Ahora es julio y luego noviembre. Así que simplemente cambiamos todo, no detuvimos el proceso. Estamos repasando los derechos como si nunca se hubiera detenido.

Pero de esta manera todo el mundo es transparente. Lo más importante y simple por lo que nos esforzamos, como dije en nuestra presentación, es un enfoque sinérgico para el desarrollo, más fuerte que las partes independientes. MRP aporta algo increíble, SIC aporta algo y FRP también. Si funciona correctamente, como creemos que funcionará, creemos que será un viaje maravilloso hasta las Fases 2, 3 y 4 de Stewart.

Con el tiempo, con el tiempo, esto será controlado en última instancia por el mercado. Este grupo de tres compañías diferentes podría terminar con la mayor parte, si no toda, la tierra a ambos lados del Anacostia: el puente que cruza el Anacostia.

Ejecutivo desconocido

Sí. Los acuerdos de asociación son igualmente importantes cuando todo va bien. Cuando las cosas se ponen difíciles es cuando el acuerdo de asociación es realmente importante. Y David, y en particular David III, hicieron un trabajo increíble al elaborar un acuerdo que básicamente alineó los incentivos de todos.

Si fuéramos a comprar el terreno de Stewart después de hacer todo el trabajo previo al desarrollo y una tasación le diera una valoración deprimida que obviamente reflejaría las condiciones del mercado en las que tal vez no querríamos construir allí, y ellos no querrían venderlo a ese precio. tasa deprimida.

Entonces, lo importante era elaborar un acuerdo en el que todos los incentivos estuvieran alineados para que cuando llegara el momento de seguir adelante, todos estuviéramos listos para seguir adelante.

Ejecutivo desconocido

Y para volver a lo básico, son personas sólidas y excelentes socios, y estamos tratando de ser lo más directos y honestos posible al respecto.

Y lo han sido... son chicos grandes y lo entienden. No es muy divertido desarrollar un proyecto que tiene un respaldo del 5% o 6% y luego pedir prestado dinero al 8% o 9% para financiarlo. Ese es el colmo de la locura. Entonces eso es lo que entienden.

John Baker

Y este es el terreno que compraron recientemente y que están tratando de voltear. Quiero decir, estos son los activos de sus familias que se remontan a generaciones. Así que tuvieron cuidado con quién eligieron como socio y tendrán cuidado al desarrollarlo.

Y esto es... igual de importante para nosotros. Es una gran inversión y una gran oportunidad, y no tenemos que seguir adelante ahora mismo. Así que no lo haremos. Y cuando esté listo, lo haremos.

Es un área increíble y una oportunidad increíble para dominar toda esta área de Capital Waterfront, y desperdiciar esa oportunidad sería más que trágico.

David de Villiers

Nos perdimos algo ? .

Analista desconocido

No, todos ustedes son buenos.

Ejecutivo desconocido

No, todos estamos alineados. Creo que son tres grandes, grandes empresas, grandes equipos, todos unidos con la visión de crear algo realmente especial en la entrada sur de la capital del país.

Y hemos tenido contratiempos en el camino. Todos se pusieron de pie, honestos, transparentes. Así que ahora estamos todos alineados.

Analista desconocido

Lo siento si tal vez me perdí una respuesta aquí. Creo que antes hubo una pregunta de dos partes sobre recompras y escisiones, y la discusión pasó a las escisiones. ¿Hay más antecedentes sobre por qué no realizar recompras con el saldo de efectivo?

John Baker

Fuimos muy agresivos con las recompras de 2019 y 2020 porque el precio de las acciones era muy, muy bajo. Y el precio de las acciones se recuperó. Simplemente... realmente sólo queremos comprarlo cuando no tenemos un plan para el dinero y cuando podemos robarlo.

Y nosotros, aunque recompramos nuestros propios activos, preferimos invertir el dinero en nuevos activos. Creo que vamos a hacer un nivel consistente con un pequeño nivel de recompras cada trimestre en el futuro. Pero creo que es el sentimiento de la dirección. Por mucho que amemos nuestros activos actuales, queremos hacer crecer la empresa y utilizar el dinero para hacerlo.

Analista desconocido

Permítanme darle la vuelta a esa pregunta. Creo que ustedes operan muy por debajo de \$1 millón por día de volumen. Un poco desafiante para cualquier fondo de cualquier tamaño. Mire, creo que muchos de nosotros aquí quizás nos consideremos inversores de valor, nos encanta este descuento NAV, pero digamos que, de la noche a la mañana, este Día del Inversor, logré lo que esperaba hacer. Las acciones subieron a 100. Eso sería triste porque ahora todas estas personas están saliendo de las acciones porque son inversores de valor y ya no es la tasa de descuento.

El sector inmobiliario es un juego de tiempo, en el que usted considera emitir acciones, crecer, si ve oportunidades atractivas para convertirse en una empresa más grande y aumentar el volumen de operaciones diario. ¿Está eso en discusión sobre la

creación de eso desbloqueado? ¿Queremos ser una empresa lo suficientemente grande como para ser un índice, un índice REIT, etc., y generar volumen adicional? ¿Es eso algo que alguna vez podrías ver como parte de FRP?

John Baker

No lo hago, solo hacer crecer la empresa solo para lograr volumen ha sido parte de nuestra estrategia de crecimiento. Creo que la equidad es probablemente la forma más cara de financiar el crecimiento. Y en este momento tenemos el efectivo para crecer y entre lo que tenemos en nuestro balance y lo que generamos cada año, creo que podemos lograr todo lo que hemos planeado, que es, dentro de 10 años.

Creo que potencialmente, si fueran solo una serie de oportunidades increíbles que no están en nuestros planes, que no están en nuestros planes en este momento, podríamos considerar emitir acciones para lograrlas. Creo que probablemente usarías deuda primero y luego la pagarías con flujos de efectivo de lo que fuera, si hubiera una roca donde estuvieras comprando y pudieras generar los flujos de efectivo para pagar la deuda muy rápido.

La equidad es una forma muy costosa. Esto corre a su costa y a nuestra costa para hacer crecer la empresa. Creo que, a menos que todos en esta sala hayan acordado retirar todo el capital y odien diluir a nuestros accionistas actuales.

Ejecutivo desconocido

Pero en \$100.

John Baker

Sí, \$100, si te parece bien. Que no habíamos pensado mucho en eso últimamente.

Analista desconocido

Mis ojos no son geniales. Pero al mirar este documento, por lo que puedo ver, no veo ningún tipo de partida específica para Fort Myers. Me imagino, en primer lugar, que eso está integrado en el negocio minero. ¿Estoy en lo cierto?

John Baker

Quiero decir que no hay valor residual del terreno en los activos mineros. Es puramente una valoración de un flujo de regalías. Para Myers, es un pedazo de tierra virgen. Realmente no tiene ningún derecho sobre él. Es una oportunidad increíble que vamos a aprovechar. Pero entonces, dejaremos de minar durante varios años.

La extensión de Alico Road que hará posible ese desarrollo se contabilizará en 3, 4, 5 años, y si el condado implementará la infraestructura de agua y alcantarillado con esa extensión de la carretera o esperará a que el desarrollo la lleve a nuestro sitio. es una pregunta abierta. Es una especie de valoración especulativa que le pondrían, creo que es una ventaja para todos ustedes.

Analista desconocido

Bueno. Suena bien.

John Baker

Creo que Brooksville es lo mismo. Tenemos al menos una valoración de Brooksville en la base, pero el precio por el que podría venderse es...

Ejecutivo desconocido

Entonces, la forma de pensarlo podría ser que el valor de segunda vida de algunas de estas canteras de agregados es un valor de opción adicional que puede desarrollarse en algún momento en el futuro; trabajarás para lograrlo, pero no puedes ponerlo en práctica. aquí desde una perspectiva conservadora.

Ejecutivo desconocido

Correcto. Quiero decir, está Brooksville, Fort Myers, donde probablemente esté potencialmente el terreno más valioso que poseemos, un corredor de 1,200 acres [indiscernible] que [indiscernible] estará por encima del nivel freático.

Y luego si quieres hablar de un agujero en el donut, ese será un verdadero agujero en el donut. Podrías potencialmente desarrollarlo a medida que avanzan las fases de minería, de modo que no tengas que esperar hasta 20 años para desarrollarlo todo. Pero se trata de un corredor terrestre tremendamente valioso y será una propiedad de regalías mineras de segunda vida extremadamente valiosa.

Analista desconocido

No creo que superemos esto sin que yo haga algunas preguntas.

Bueno, quiero empezar agradeciendo a todos por montar esto. Y algo de lo que iba a hablar: preguntar sobre qué crearon ustedes en el mapa. Así que muchas gracias por eso. Aunque estoy de acuerdo con muchos otros caballeros aquí presentes en eso, creo que esto es bastante conservador.

Me gustaría saber: ¿reciben llamadas telefónicas sobre acuerdos en dificultades? La gente lo sabe: eres público, tienes el dinero. ¿Estamos? Quiero decir, me encantaría adquirir otro Hollander por \$ 1,3 millones. Calculo el rendimiento del capital sobre ellos. Eso será como un retorno de capital de 20 o 30 veces, ¿verdad? Probablemente mínimo, ¿verdad?

Así que me encantaría ver otra camioneta como esa. ¿Como eres tú...?

Ejecutivo desconocido

¿Quieres otro '08?

Analista desconocido

¿Qué es eso?

Ejecutivo desconocido

¿Quieres que otro '08 lo haga posible?

Analista desconocido

No, pero conociendo su balance y cómo administran todo, en realidad no me importa ser accionista de FRP. Pero eso tiene sentido.

Ejecutivo desconocido

Quieres que responda la pregunta.

Ejecutivo desconocido

Yo diría que siempre estamos bailando, ¿verdad? Quiero decir, siempre estamos desarrollando un edificio industrial. Estamos mirando a Greenville, Carolina del Sur. Siempre estamos en este baile de desarrollar bienes raíces.

Al estar en el baile, estos unicornios sí vienen a nosotros, ya sea Cranberry, Hollander, la mayoría de ellos son relaciones que hemos logrado y alguien dice, mira, estoy en problemas, te necesito, ¿quieres dar un paso? ¿en? Te daré todas nuestras cosas. Eso es lo que pasó en Hollander.

E incluso en Cranberry, hasta cierto punto, la gente de desarrollo que hace estas cosas en Baltimore. Es pequeño, todos nos conocemos.

Así que ... van a estar ahí fuera. No creo que hayamos llegado a ese punto todavía. Pero es de esperar que ese momento esté en el horizonte.

Analista desconocido

Quiero decir, de donde vengo es que tengo relaciones con médicos de cabecera privados de bienes raíces. Y obviamente, en los titulares de las noticias, se ven acciones vinculadas en todo el mundo, y algunas personas compraron algunos billetes por debajo del límite de 4 con deuda a tasa flotante y vencimiento a corto plazo. Me pregunto si estás viendo ese tipo de flujo de acuerdos.

Estaba en la ciudad, haciendo trabajo de venta en 2008, y cada semana, había como 5 desarrolladores llamándome y gritando: "Voy a perder esta propiedad, necesito encontrar mi capital". socios." Entonces recuerdo esos tiempos. Y la empresa está en una posición única para aprovechar eso. Entonces me pregunto si hay color adicional en eso.

Ejecutivo desconocido

Creo que estamos de acuerdo con todo lo que dices. Y creo que, en este punto, las oficinas serían las que están surgiendo porque están en la situación más difícil de todas, ese no es nuestro trato.

Los apartamentos, cuando empiecen a tener que refinanciarse, esa bien podría ser una posibilidad. En este momento, la industria está bien. Creo que va bien. Y me sorprendería que tuviéramos grandes oportunidades allí. Pero estamos absolutamente buscando. Es absolutamente parte de nuestro plan de juego, pero aún no ha sucedido. Espero que no sea así, pero si es así, estaremos preparados.

David de Villiers

Y solo para agregar a lo que tanto David como John dijeron es que nosotros no, hay algunos por ahí, obviamente, y generalmente los malos son los que van primero. Y no lo hacemos... no estamos tan motivados a crecer y comprar cosas sólo por comprar. No somos desarrolladores que tienen una tasa de consumo enorme y que tienen que pagar esa deuda. Somos un grupo de personas bastante pequeño y hemos explotado a terceros. Y creemos que en realidad estamos aportando mucho valor a nuestros socios externos, no solo en dinero, sino también en experiencia y conocimiento.

Y una de las cosas que no queremos hacer, y el valor agregado, como hablamos en la presentación, puede cambiar con bastante rapidez. Pueden ser funcionalmente obsoletos o podrían estar en un mal mercado. Tienen que pasar por lo que llamamos nuestro índice de atractivo antes de siquiera considerarlo.

Y una cosa que aprendimos hace mucho tiempo es que cuando no tienes mucha gente trabajando para ti en la calle, debes tener cuidado con dónde pasas tu tiempo.

En este momento, estamos analizando los derechos. Estamos pasando por algunas refinanciaciones de algunos de esos préstamos locos. Estamos haciendo... tratando de mantener el porcentaje correcto de lo que está sucediendo en construcción, ¿qué estamos mirando?

Y así, pero constantemente, según su punto, tenemos personas que a través de relaciones que hemos establecido durante 30 o 40 años, que saben quiénes somos, saben de dónde venimos, saben que tenemos el dinero, ellos llámanos. Y una cosa de la que no todos tenemos mucho es tiempo. Entonces, cuando llaman, ¿qué piensas? ¿Dónde está? Podemos responder las cosas con bastante rapidez para que puedas pasar a la siguiente persona. Y eso es algo que realmente nos ayudó a medida que atravesamos este período en el que esperamos poder obtener otro, un par, o 1 o 2 de estos valores agregados.

No hemos tenido tanto éxito. Probablemente en los últimos 20 años hayamos comprado 5 o 6 de ellos. No ha sido fácil conseguir productos que cumplan con nuestros requisitos.

Analista desconocido

Si puedo, intentaré acaparar o lo pido. Bueno. En el... como en el lado industrial, entonces hay 2 preguntas.

En el... usted mencionó que está tratando de desarrollar un límite de 7, y supongo que un alquiler de \$ 9, alquiler neto triple, ¿es así ?

Ejecutivo desconocido

Sí.

Bill Chen

Bueno. Entonces, si el mercado está en 5, 5,25, hay como: no puedo hacer cálculos, quiero decir, probablemente como un 30% de alza. ¿Es así en general como la matemática detrás de la suscripción? Como simplemente tratar de descubrir, ¿cuál es la lógica? ¿Qué hace que un proyecto de almacén sea viable o no?

Ejecutivo desconocido

Bill, ya sabes, es genial. La mayoría de nuestros terrenos industriales que están en nuestra cartera los compramos antes del gran aumento en las tarifas de alquiler y el aumento asociado en el valor de la tierra.

Por lo tanto, muchos de nuestros terrenos industriales en nuestra cartera están muy, muy por debajo de nuestros libros, muy por debajo del valor de mercado. Y tenemos que las tasas siguen aumentando. En nuestro proyecto de tierras heredadas, el retorno del 7% sobre el costo podría ser bajo.

Para su punto, los edificios industriales, digamos, nuestras propiedades heredadas, \$ 125 en total, con tarifas de alquiler de 9 y en aumento. Ojalá sigan creciendo. Puedes hacer los cálculos sobre eso.

Bill Chen

Entonces , en el 900, puedes contratar un compañero, en el 690, puedes hacerlo directamente, ¿verdad? Bueno.

Bien, ¿considerarían endeudarse en alguna de estas propiedades o simplemente la mantendrán sin apalancamiento?

Ejecutivo desconocido

El 900 lo harías... si fuéramos a hacerlo todo nosotros mismos, encontramos un proyecto hecho a la medida, un proyecto de \$85 millones, lo endeudarías porque te sientes cómodo endeudando un proyecto hecho a la medida. Traje solo para desarrollo de especificaciones.

Bill Chen

No , quiero decir, pero ¿después de que se estabilicen?

Ejecutivo desconocido

¿Después de que se estabilicen? Quiero decir, realmente dependería de si necesitaríamos el dinero. Obviamente, Gucci puede regresar con apalancamiento, pero para nosotros, ¿cuál sería el punto si ya tenemos el efectivo en nuestro balance?

Nuestro problema no es repartir nuestro dinero, gastarlo. Entonces , hasta que necesitemos el dinero, no endeudaremos esos activos. Probablemente no lo haría con un 7,5%.

Bill Chen

¿Están viendo mucho? No, gracias por eso. Te lo agradezco.

Y, pero también sugeriría algo como si... en eso, vamos, dame así, cotización del petróleo, dame otro petróleo, lo que sea, si obtenemos otra tasa del 3%, como bloquearlo en 10 años, hagámoslo. ¿ese derecho?

Ejecutivo desconocido

Eso tiene sentido. Sí, mucho sentido.

Bill Chen

¿Están viendo muchas oportunidades de almacenamiento industrial al aire libre? Quiero decir, la fortaleza de la compañía es encontrar estos sitios, hacer eco de los precios, y eso se está convirtiendo en la próxima clase de activos emergente y de moda para toda la institución. ¿Es esa una oportunidad potencial para usted? Sé que hay un almacén de remolques donde obtienes esos alquileres. Y asumiendo las habilidades que se necesitan para construir un almacén y el abastecimiento del sitio, todo es muy similar.

Pero esa es solo una clase de activo, está en ascenso y sigue oyendo hablar de ello. Sé que los médicos de cabecera harían eso. Entonces solo quiero saber si está viendo alguna de esas oportunidades en el mercado.

Ejecutivo desconocido

¿Te gusta el negocio de almacenamiento de equipos?

Bill Chen

Sí. Como los equipos, los camiones, las empresas de cable que necesitan camiones [imperceptibles].

Ejecutivo desconocido

Quiero decir, estamos almacenando remolques en uno de nuestros sitios, lo cual es muy... es una manera maravillosa de generar efectivo mientras la tierra se prepara para un uso mayor y mejor.

No sé lo suficiente sobre el negocio de almacenamiento de equipos, pero supongo que si es como un negocio de almacenamiento público, es una forma de generar flujo de efectivo hasta que se encuentre un mayor y mejor uso para el terreno. Creo que para nuestro oleoducto industrial, tenemos un mayor y mejor uso. Luego generaremos flujo de caja hasta que estén listos para desarrollarse. Pero una vez que estemos listos para desarrollarnos, lo aprovecharemos.

David de Villiers

Históricamente, realmente no hemos estado buscando ese tipo de clase de activo. Y mencionaste el almacenamiento del remolque y luego mencionaste el equipo. Yo diría que el equipo y ese tipo de oportunidad de almacenamiento son más un área y un uso industrial pesado.

No hemos pasado mucho tiempo en ese ambiente. Lo hicimos hace años y en cierto modo salimos de eso. De hecho, buscamos obtener más en un programa de industria ligera. Simplemente parece que hay más valor que ganar allí. No quiere decir que no hagas eso, y luego observes cómo crece y luego pasas de un área C a una B y a una A, que es lo que algunos de ellos tienen.

Almacenamiento de remolques, como dijiste, lo hacemos. Un par de nuestros muchachos tienen una gran habilidad, increíblemente buena, para encontrarlos y cuidarlos.

Pero para nosotros, al menos por ahora, eso es más un programa laboral de uso provisional, en lugar de un uso final. Puede que cambie, pero...

Bill Chen

Al igual que, tengo un estudio sobre el almacenamiento [indiscernible], cómo surgió eso, todo esto y luego, ¿qué sucede con la Clase B a medida que un área se densifica? Muchos de estos son terrenos cubiertos. Y si entras en eso, una buena tasa de capitalización del 6%, 7% y te sientas en ella y generas ingresos actuales, hay un montón de opciones en el futuro.

Y probablemente lo alentaría a estudiar, porque creo que la empresa tiene la red de experiencia para conseguir muchos acuerdos sobre terrenos. Creo que es una fortaleza clave de la compañía que no debemos pasar por alto porque si podemos conseguirlos con un límite del 6%, 7%, y luego, en algún momento, pueden reducirlo a un 4%, 5%, Quiero decir que hay una enorme cantidad de valor por crear.

Así que... simplemente los animo a que lo vean. Dejaré que alguien más. No quiero acaparar. Volveré más tarde.

Ejecutivo desconocido

Quieres acapararlo. Es una buena charla.

Analista desconocido

Bien. Entonces, ¿han pensado en expandirse en el negocio minero?

Ejecutivo desconocido

Todos los días.

Analista desconocido

¿Qué es eso?

Ejecutivo desconocido

Todos los días, cada hora.

Analista desconocido

Para ampliar o encontrar una mina o tal vez alguien quiera vender algo. Y además, Alico ha estado vendiendo terrenos. ¿Algo de eso es de interés para usted o está cerca de sus operaciones allí?

Ejecutivo desconocido

Buscamos constantemente ampliar nuestra huella de regalías mineras.

En el pasado, la manera de hacerlo sería acudir a una empresa de agregados, no al nivel de Vulcan o Martin Marietta, y proponer un acuerdo de regalías agregadas como una forma de desbloquear algo de efectivo en su negocio para financiarlo. equipo, comprar un socio, etcétera, etcétera.

Esa no era una propuesta de negocio realmente atractiva para un operador cuando los tipos de interés eran del 2%. Aquí estamos con una financiación del 10% a perpetuidad.

En un entorno de tasas de interés más altas, eso puede tener más sentido. No tienen que ir a un banco. Nadie les va a decir qué hacer con el dinero. Es esencialmente un préstamo del 10% o 12%, pero no hay pago de capital. Eso simplemente continúa y se convierte en parte de sus costos. Y los márgenes son tan buenos en el negocio de los agregados que es bastante fácil permitírsele.

Entonces es algo que estamos explorando constantemente. Y luego las otras oportunidades serían salir y encontrar un terreno en Florida, obtener el permiso y pasar por todo eso. Hemos... he pasado una buena cantidad de tiempo buscando sitios en Florida. Desafortunadamente, todavía no ha surgido nada. Vamos a mirar constantemente.

Es una de esas cosas en las que trabajas mucho y no pasa nada hasta que sucede, y eso obviamente compensa toda la pérdida de tiempo y oportunidades. Por eso nos encanta ese negocio. Obviamente es muy cercano a todos aquí, y la capacidad de expandirlo es realmente emocionante. Es simplemente muy difícil. Por eso es... quiero decir, es un buen negocio.

Analista desconocido

¿Buscarías en otras partes del país?

Ejecutivo desconocido

Potencialmente. Quiero decir, obviamente, conocemos relativamente bien Florida y Georgia. Pero Seattle, en ese momento, era un gran mercado, Boise. Simplemente tendrías que hacer tu debida diligencia, tendrías que conocer al operador, algo así.

Analista desconocido

¿Y qué pasa con Alico ? ¿Hay algo de ese terreno cerca de ustedes?

Ejecutivo desconocido

Sí. Está cerca de nosotros.

Analista desconocido

Y están vendiendo, ¿verdad? Quiero decir, ¿es eso algo... vender individualmente?

Ejecutivo desconocido

Sí. Quiero decir, pero no están vendiendo depósitos de arena y rocas a sabiendas.

Creo que la descripción de John es buena. Hemos acudido a las grandes empresas y les hemos hablado de por qué pensamos que tiene sentido que consideren dejarnos conservar sus tierras.

Y creo que su punto de vista es que a medida que las tasas de interés suben, puede que valga la pena volver a ellas y revitalizar esa conversación porque simplemente estamos jugando en un mundo diferente.

Ejecutivo desconocido

Quizás uno final. Esto llegó a través del webcast, así que preguntaré en su nombre.

A principios de este verano, Prologis adquirió 14 millones de pies cuadrados de propiedades de almacenamiento y distribución por 3.100 millones de dólares, lo que equivale a unos 220 dólares por pie cuadrado. En el entendido de que estas propiedades se valoran en función de las tasas máximas, ¿cree que es una compensación razonable para valorar la cartera de bienes raíces industriales de FRP?

Ejecutivo desconocido

Ya sabes, creo que Prologis e incluso Blackstone son el número uno y el número dos en nuestro mundo industrial. No iría en contra de su opinión. Son muy buenos con los datos, muy buenos con la evaluación. Y esas cifras tienen mucho sentido para nosotros en cuanto al valor potencial de nuestros edificios industriales.

No los compraríamos por eso, pero ciertamente desarrollaremos y comprenderemos nuestro costo en relación con el valor de mercado que están pagando por estos edificios.

Ejecutivo desconocido

Gracias a todos. ¿Cuál es nuestra situación ahora durante el almuerzo?

Ejecutivo desconocido

¿Por qué no terminamos la reunión primero? Y luego nosotros...

Ejecutivo desconocido

Bueno iba a hacerlo pero...

Ejecutivo desconocido

Para las personas que no almorzarán con nosotros, terminemos. Bueno. Tienes que terminar para decir gracias.

Ejecutivo desconocido

Muchas gracias a todos por tomarse el tiempo de venir a visitarnos. Nos encantan tus preguntas. Nos encanta el interés que todos ustedes tienen en esta empresa y nos encanta trabajar con ustedes y junto a ustedes para que sea una gran inversión. Gracias por el tiempo de hoy, tanto para los que están aquí como para los que están en Internet, y consideraremos la reunión levantada. Gracias.

David de Villiers

Y nuevamente, nos encantaría invitarlos a todos a almorzar y agradecerles por un recorrido rápido.