

2008. január 30.

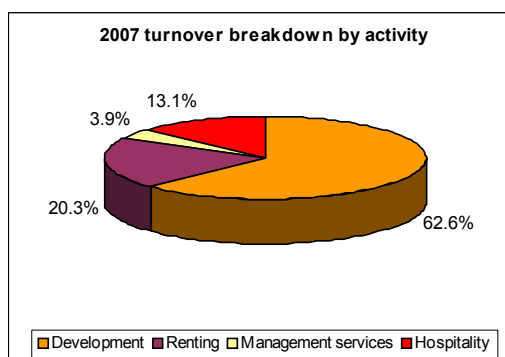
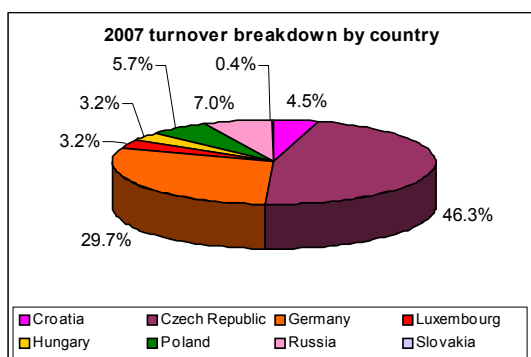
Az éves árbevétel 59%-kal, 275,2 millió euróra nőtt

Az eszközérték 2,4 milliárd euro

A becsült nettó eszközérték részvényenként 104 euro

A nem auditált éves árbevétel 2007-ben 275,2 millió euro (nem pedig 270,9 millió euro) volt, ami markáns, 59%-os növekedés a 2006-ban elért 172,9 millió euróhoz viszonyítva. Ez az Orco Property Group által az elmúlt évben elért erőteljes, szerves és külső növekedésnek tudható be. Ezen belül az Orco Property Group jelentősen túlszárnyalta a 2007 júniusában felülvizsgált, 250 millió eurós értékesítési célszámát.

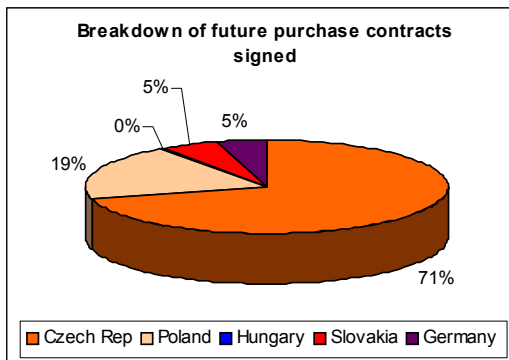
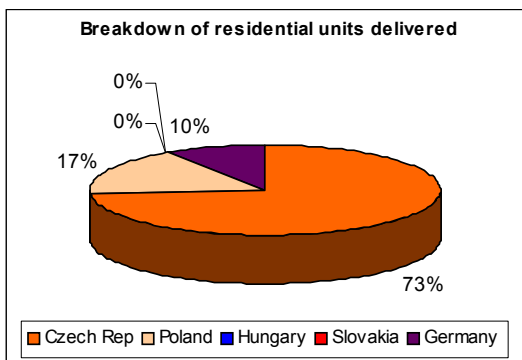
millió euróban	2007	2006 °	%-os változás
Fejlesztés	172.4	124.3	39%
Bérbeadás	55.9	19.9	181%
Szállodák	36.2	30.8	18%
Alapkezelői díjak	10.7	4.5	138%
Egyéb	NA	4.2	
menedzsmentszolgáltatások			
Szegmensek közötti	NA	-10.7	
tevékenységek			
Összesen	275.2	172.9	57%



Lakóingatlan-fejlesztés

A lakóingatlan-fejlesztési tevékenységekből származó bevételek 172,4 millió eurót tettek ki, a 2006. évi 124,3 millió euróval szemben. A csoport igen jelentősen növelte fejlesztési tevékenységének volumenét a 2007-ben átadott 1503 lakóegységgel (ennek 50%-át a Kosik tette ki).

A 894 aláírt adásvételi előszerződés alapján az Orco Property Group vezetése erősen bízik abban, hogy 2008-ban sikerül megvalósítani az egész éves fejlesztési tevékenységre kitűzött 197 millió eurós bevételi célt.



Bérletidíj-bevételek

A bérletidíj-bevételek 2007-ben 55,9 millió euróra (nem pedig 51,5 millió euróra) rúgtak, a 2006. évi 19,8 millió euróhoz képest.

Ez a növekedés nagyrészt két új szereplőnek tudható be: ezek egyike a Molcom, amelyet áprilisban vásároltunk meg, és nyolc hónap alatt 16,8 millió eurónyi árbevételt hozott; a másik a GSG, amelyet június végén szereztünk meg, és hat hónap alatt 18,0 millió euróval járult hozzá az árbevételhez. A GSG-akvizíciónak köszönhetően Berlin városában az Orco Property Group lett a legnagyobb magántulajdonú cég a kereskedelmi ingatlanok piacán. A 825 000 m²-es kereskedelmi portfólió megvásárlása 460 euro/m²-es alapon történt, ami 10%-os közvetlen akvizíciós hozamot jelent. Más országokhoz hasonlóan, ahol az Orco Property Group tevékenységet folytat, a portfólió aktív menedzselése sikeresen csökkentette a kihasználatlanságot 2%-kal (30%-ra), és ezzel 1,3 millió euro költséget takarított meg.

Prágában ehhez a legjelentősebb mértékben a 2006 szeptemberében 26,6 millió euróért megvásárolt Bubenska épület járult hozzá, amely 3,3 millió euro összegben generált bérletidíj-bevételeket.

Az átlagos kihasználtság (a GSG nélkül) továbbra is nagyon magas szinten, 88%-on maradt globális viszonylatban. Ágazatonként szemlélve, a kihasználtság foka 82% az irodák, 87% a lakóingatlanok, 91% a kiskereskedelmi üzlethelyiségek és 94% a logisztikai és könnyűipari területek esetében. Az irodarészleg kihasználtságának hanyatlását a GSG konszolidálása magyarázza; azonban érdemes megjegyeznünk, hogy a kihasználtság máris javult 68%-ról 70%-ra, és ez a javulás tovább folytatódik. A GSG-vel együtt a kihasználtság foka az irodaportfóliónál 72 százalékos.

A Molcom és a GSG teljes éves hozzájárulását figyelembe véve a csoport a bérleti díjaknál 80 millió eurót tűzött ki célul.

Szállodák és lakóépületek

A szállodaipari bevételek 2007-ben 36,1 millió euróra nőttek a 2006. évi 30,8 millió euróhoz képest. A Suncani Hvar ehhez az összeghez 12,5 millió euróval járult hozzá az előző évi 9,6 millió euróval szemben, annak ellenére, hogy az Amfora július végén nyílt csak meg.

Annak ellenére, hogy a szállodaipari portfólió értékesítése (kivéve a Pachtuv Palace, a Diana, a Belgicka és a Suncani Hvar) az Endurance Hospitality Fund és az AIG közös vállalkozása részére november 30-án hatályba lépett, az árbevétel teljes mértékben, az egész évre vonatkozóan konszolidálásra került.

A (a Suncani Hvar nélküli) szállodaportfolió 2007-es teljesítménye jelentősen javult, mivel az átlagos szobaár 108,7 euro, az egy kiadható szobára jutó árbevétel pedig 69,9 euro volt, a 2006. évi 99,1, illetve 60,0 euro helyett.

A csoport célja 2008-at illetően a 23 millió eurós árbevétel elérése a megmaradt portfolióval.

Vagyonkezelés

Az Endurance Funds által generált díjbevételek jelentősen, 10,7 millió euróra nőttek (a 2006. évi 4,5 millió euróhoz viszonyítva), ami ennek a tevékenységnek a növekedését és erejét mutatja.

Az év végén a teljes lekötött saját tőke a 2006-os 200 millió euróról 2007-ben 650 millió euróra ugrott. Az Endurance Fund család három létező részalagra – Office and Retail 1 (iroda és kiskereskedelem 1), Residential (lakás) és Hospitality (szálloda) –, valamint négy jegyezhető új részalagra – Office and Retail 2 (iroda és kiskereskedelem 2), Logistic (logisztika), Infrastructure (infrastruktúra) és Healthcare (egészségügy) – oszlik. A befektetési jegyek tulajdonosai között találjuk a legnagyobb nemzetközi befektetőket is. Az Orco Property Group mint vagyonkezelő és befektető is jelen van az alapok mindegyikében, a legtöbb alapon a saját tőke 5-20%-át biztosítva.

2008-ban a csoport meredek, 30 millió euro összegű bevételre történő emelkedést vár az Endurance alapkezelésből. Ebben az évben új alapok is indulnak, amelyek közül az első az infrastruktúrához kötődik. 2012-re nézve a csoport azt a célt tűzi ki, hogy 3 milliárd euro tőkét von be, valamint 10 milliárd euro értékű vagyont kezel az Endurance számára.

A közelmúlt eseményei

Finanszírozás: új hitelek 2004 IV. negyedévében 188 millió euro összegben – a mi piacainkon még mindig van pénzkínálat

2007 utolsó negyedévében a csoport 188 millió eurót vett fel projektfinanszírozásra, 127 bázispontos átlagos margin mellett. A fejlesztési tevékenységet illetően a fő szerződések közül a 40 millió eurós City Gate projektet érdemes megemlíteni EURIBOR + 130 bp kamattal. A befektetési portfolióban a legfontosabb leszerződött hitel a GSG-akvizícióra vonatkozik, ennek finanszírozása 305 millió eurós változó kamatozású kölcsönrel történt, amelyre 5,45%-os (marginnal együtt) fix kamatlábú csereügyletet kötöttek 2007 júliusában.

Új bérleti szerződések aláírása 2007. IV. negyedévében

A bérbeadással foglalkozó team-jeink nemrégiben fejeztek be jelentős tárgyalásokat különböző kiskereskedelmi és irodaegységek bérbeadásáról, amelyek között szerepel a Starbucks és a Robert Half a prágai Palace Archa (Na Porici) esetében, valamint a Ceska Sporitelna (az Erste Bank leányvállalata) Hradcanskában, Prágában. A leginkább említésre méltó, hogy a Lovells jogtanácsosi iroda bérleti szerződést kötött 9000 m²-re a düsseldorfi Sky Office épületben, amely egy korszerű, első osztályú üzleti központ, kilátással a Rajna folyóra. Ezzel a nemzetközileg elismert tanácsadó céggel létrejött bérleti megállapodással az Orco Germanynek már másfél évvel az átadása előtt sikerült bérbe adnia az épület 55%-át.

Akvizíciók 2007-ben 719 millió euro értékben

A csoport akvizíciói összesen 719 millió eurót tettek ki ebben az évben.

Leszámítva a wertheimi telekvagyont 75 millió euróért, valamint az oroszországi Molcom 85 millió euróért történő megvásárlását, amelyek bejelentésére már az első negyedévben sor került, a csoport két akvizíciót hajtott végre (42 millió euro értékben) Szlovákiában, megszerzett egy irodaépületet Luxemburgban (32 millió euróért) és befejezte a GSG akvizícióját Berlinben (385 millió euróért). Ezzel a fontos tranzakcióval az Orco lett Berlinben a kereskedelmi ingatlanok egyik legnagyobb tulajdonosa.

Kiemelkedő projektek

A csoport komoly haladást ért el kiemelkedő kiskereskedelmi projektjeiben, amilyen a Párizsi Nagyáruház, a Cumberland és a Váci 1, amelyek vonatkozásában jelentős luxus kereskedőkkel folynak a tárgyalások. Nagy előrelépés történt a Bubny és a Wertheim tekintetében, ami a csoport számára további értéket teremt 2008-ban.

Az elnök, Jean-François OTT üzenete

Miközben a világ ma egyértelműen kihívásokkal teli időket él, rendkívül bizakodó vagyok az Orco Property Group szilárd közép-európai pozícióját illetően, mivel ezekben az országokban erősek a gazdasági fundamentumok és az ingatlanpiacok. A konvergencia lendülete még mindig töretlen, amit az EU finanszírozása is jelentősen támogat.

A közép-európai régió növekedése még mindig jóval Nyugat-Európa előtt jár, miközben a gazdaságok egyre érettebbé válnak (a 2008-ra vonatkozó becslések szerint a növekedés a Cseh Köztársaságban 6% a franciaországi 1,8%-hoz képest). Ráadásul ezeknek az országoknak az USA importtal kapcsolatos kitétsége továbbra is alacsony, 2%-os. A kedvező adóintézkedések eredményeként – amelyek közül a legfontosabb a személyi jövedelemadó csökkentése 15%-os (majd 2009-ben 12,5%-os) egykulcsos adózásra a Cseh Köztársaságban – ezek az országok képesek arra, hogy megtartsák és magukhoz vonzzák a magasan képzett munkaerőt, miközben továbbra is fenntartják a nyugat-európai átlagnál 50%-kal alacsonyabb fizetéseket.

Ezt az egészséges gazdasági környezetet figyelembe véve, az irodapiac felvevőképessége 2001 és 2007 között Közép-Európában megduplázódott, mivel a magasan képzett, alacsony költségű munkaerő továbbra is a régióba vonzza a multinacionális bérlőket. Bár az új irodák kínálata az utóbbi években jelentősen nőtt, az egyre növekvő területigény miatt – a nyugat-európai városokkal összehasonlítva – Közép-Európa városainak ellátottságát illetően még mindig nagy a kielégítetlen kereslet. Mivel a bérleti díjak szintje 3-szor, 4-szer alacsonyabbak, mint Nyugat-Európában, ez számunkra további növekedési lehetőséget jelent az ingatlanok értékében még akkor is, ha stabilizálódnak a hozamok. 2007-ben 5 és 8% közötti bérleti növekedést tapasztaltunk.

A lakóingatlanok piacán egy közép-európai család átlagos eladósodottsága 15,4%, ami messze alacsonyabb, mint a nyugat-európai családok átlagos, 54%-os eladósodottsága. Ily módon a közép-európai jelzálogpiac messze nincs olyan mértékben kitéve az angol-amerikai subprime-válságnak, mint a nyugat-európai jelzálogpiac.

2007-ben az Orco Property Group eddigi legnagyobb árbevételét érte el: 275 millió eurót. A csoport három üzletága – vagyis a lakóingatlan-fejlesztés, az ingatlanbefektetés és a vagyonkezelés – jelentős növekedést mutatott a jövedelmezőség szempontjából, kritikus tömege pedig egyértelműen nőtt.

A csoport 188 millió euro összegű új hitelt vett fel 2007 utolsó negyedévében. Az árrések messze a legjobbak azok közül, amiket a csoport valaha elért (átlagosan 127 bázispont).

Tehát ez igazolja azt, hogy az Orco Property Group befektetései élvezik azon bankok bizalmát, melyek tizenhat éve, tevékenységeink beindítása óta finanszíroznak bennünket.

Becslésem szerint az egy részvényre jutó, IFRS szerinti nettó eszközérték december 31-én mintegy 104 euro volt a 2007. évi várható, rekordszintű, 100 millió euro feletti nettó eredmény alapján. Az ingatlanok értéke Közép-Európában továbbra is egyenletesen emelkedik. A hozam enyhe növekedését ellensúlyozta a bérleti díjak növekedése. A nettó eszközérték júniushoz (115 euro) viszonyított csökkenését az magyarázza, hogy az Orco Germany és a Suncani Hvar esetében estek a részvényárfolyamok (12,5 euróról 10,2 euróra, illetve 220 kunáról 179 kunára a 2007. december 31-ei állapot szerint). Megjegyzendő, hogy a részvényárfolyam esése nem azt mutatja, hogy csökkenne az ingatlanok értéke Berlinben és Hvarban (hiszen valójában a négyzetméterenkénti árakban növekedést tapasztaltunk ezen a két helyen). Mindazonáltal az engedélyek megszerzését végző csapataink állhatatos munkájának (ideértve a budapesti Párizsi Nagyáruház és a varsói Zlota 44 projekteket) és a bérbeadási portfólió aktív menedzselésének köszönhetően a csoport összesített portfóliójának értéke az összes országban és minden eszköztípus vonatkozásában nőtt, jelenleg pedig 2,4 milliárd euróra becsülhető (a szállodapiaci portfólió értékesítését követően). Ez a nettó eszközérték nem veszi figyelembe szolgáltató társaságaink, vagyis az ingatlankezelés, a projektmenedzsment, a szállodaüzemeltetés és a vagyionkezelés értékét. Ezeket is számításba véve nettó eszközértékünket 10-20 euróval kellene részvényenként emelni emberi erőforrásaink minősége alapján, mivel ez az, ami minden országban alapul szolgál tevékenységünkhöz.

Az elkövetkező hat hónapban az a célunk, hogy még több információval lássuk el a piacot 2012-ig szóló eredmény-előrejelzéseink tekintetében, továbbra is gondosan menedzseljük mérlegünket, hitelfedezeti rátánkat a 45% körüli tartományban tartjuk, és befejezzük folyamatban lévő projektjeinket. Emellett a Beszerzési Platformunk is fontos lesz a költségstruktúra optimalizálása szempontjából azon hét országban, ahol a csoport jelen van. Megjegyzendő, hogy a társaságban lévő pénzeszközök lehetővé teszik számunkra, hogy finanszírozzuk a 2008. évi beruházási igényeket (500 millió euro).

2008-as céljaink között 330 millió eurós forgalom szerepel növekvő eredményesség mellett, a lakóingatlan-fejlesztéseink Beszerzési Platformnak köszönhető jobb jövedelmezősége, a bérleti díjak emelése a folyamatban lévő projekteknél, valamint további tőke bevonása a kezelésünkben lévő Endurance alapokba.

Összegzésképpen tehát: az Orco Property Group eddigi legjobb évét zárta, és stratégiai szempontból igen jó helyzetben van ahhoz, hogy még ezen a rekordon is javítson. Mélyen meg vagyok győződve arról, hogy a nettó eszközérték további emelkedését és megnövekedett készpénzes eredményt fogunk tapasztalni 2008-ban. Szilárd pozícióink vannak, amelyek lehetővé teszik, hogy profitáljunk a felsőkategóriás ingatlanok-, valamint a bővülő középosztály igényeinek megfelelő ingatlanok iránti kereslet növekedéséből. Ezenkívül az olyan eszközök révén, mint az Endurance Fund, kellően diversifikáltak és felkészültek vagyunk ahhoz, hogy ki tudjuk használni a piacon még meglévő pénzmennyiséget. Végül pedig, tartós lenyomatot hagyunk Közép-Európában az olyan kiemelkedő projektekkel, mint a Bubny, a Wertheim, a Dunaj, a Zlota 44 és a Váci 1, amelyeket a régió legjobb csapatai menedzselnek. Ezek a világszínvonalú projektek Prágát, Berlint, Pozsonyt, Varsót és Budapestet magasabb szintre emelik a nemzetközi porondon, és még inkább megszilárdítják az Orco Property Group Közép-Európa élenjáró ingatlanfejlesztőjeként elfoglalt pozícióját.