

08.03.2018; 14:00

Özak GYO 2017 yılı yılsonu Finansal Sonuçlar Telekonferansı Deşifre Metni

SUNUCU;

Saygıdeğer katılımcılar Özak Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı 2017 yılı yılsonu finansal sonuçları telekonferansına hoş geldiniz.

Şimdi sözü Sayın Alper GÜR'e bırakıyorum.

Alper Bey lütfen buyurun.

ALPER GÜR:

İyi günler bayanlar ve baylar.

Ben ÖZAK Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, Kıdemli Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi Alper Gür.

Özak GYO 2017 yılı yılsonu Finansal Sonuçları telekonferansına hoş geldiniz.

Hepinize katılımınız için teşekkür ederiz.

Bugün aramızda şirketimiz yöneticilerinden;

ÖZAK Global Holding Yönetim Kurulu üyesi Sayın Okay Ayrar,

ÖZAK Global Holding Yönetim Kurulu üyesi Sayın Vedat Ateş,

ÖZAK Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Genel Müdürü Sayın Fatih Keresteci,

ÖZAK Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Finans Ve Mali İşler Direktörü Sayın Fırat Çoban,

ÖZAK Global Holding Denetim Direktörü Sayın Suat Şensoy,

ÖZAK Global Holding Bütçe ve Raporlama Müdürü Sayın Orhan Bayramoğlu,

Ve Sayın Cengizhan Çoban, Sayın Ebru Arslan, Sayın Kübra Akbalık ve Sayın Hilal Yıldız Çelik hanımefendiler var.

Öncelikle tüm katılımcıların ve ekip arkadaşlarımda kadınlar gününü kutlarım.

3. Slayt ile başlıyorum. Şirketimiz 2017 yılında da başarılı performansını sürdürdü. Aktif büyüklüğümüz 2017 yılında bir önceki seneye kıyas ile %35 büyüyerek 2.40 milyar TL rakamına ulaştı. Bu kapsamda net aktif değerimiz 1.66 milyar TL'ye ulaştı. Bu sene 56 milyon TL EBITDA gerçekleştirdik ve EBITDA marjımız %40 seviyesinde gerçekleşti. Kiralama portföy doluluk oranımız %93 seviyesinde gerçekleşti.

4. Slaydımızda Net Kar grafiğimizi görmektesiniz. Her ne kadar 2016 yılında 13 milyon TL kar açıklamış olsak da bu sene 259 milyon TL kar rakamına ulaştık.

Toplam hasılatımız bir önceki seneye kıyasla %24'lük bir artış ile 138 buçuk milyon TL olarak gerçekleşti.

Döviz bazlı kira kontratlarımız yaklaşık yine %93 seviyesinde. Şirketimiz net borcu 363 milyon TL olarak gerçekleşti. Net yabancı para pozisyonumuz 171 milyon TL oldu.

5. Slaydımızda toplam hasılatın gelişimini görmektesiniz. 2016 - 2017 yılı içerisinde 112 milyon liradan 138.500.000 TL'ye çıkan hasılatımız %24 artış kaydetti. Aynı paralelde dördüncü çeyrekte 24 milyon liralık bir hasılat gerçekleştirdik. Hasılatımız üçüncü çeyrekte hayli yüksek gerçekleşmişti. Bu turizm alanında faaliyet gösteren Ela Quality Resort Otel'in 2017 yılının üçüncü çeyreğinde başarılı bir performans gerçekleştirmesinden kaynaklanmaktadır. Bildiğiniz üzere 2016 yılında dalgalı bir seyir izleyen turizm sektörü 2017 yılında güzel bir ivme kazandı. Bu anlamda üçüncü çeyrekte 65 milyon liralık bir ciro gerçekleşti.

6. Slaydımızda kira gelirlerimizden bahsetmekteyiz. 61.600.000 TL olan 2016 yılı kira gelirimiz yaklaşık %16'lık artış kaydederek 71.600.000 TL'ye ulaştı. 2017 yılının dördüncü çeyreğinde yaklaşık 16.600.000 liralık bir kira geliri kaydettik. Bu paralelde kiralamız şu anda 71.6 olmakla birlikte 2018 yılını da 85 milyon TL civarında bir kira rakamı ile kapatmayı hedeflemekteyiz.

7. Slaydımızda bir EBITDA kırılımımız yer almakta. Biraz önce bahsettiğim satışlardaki seyir aynı şekilde burada da yer alıyor. Üçüncü çeyrekte 40 milyon liralık bir EBITDA rakamına ulaştık. Burada turizm faaliyetlerimizin etkisi gözlenmektedir. Aynı paralelde EBITDA rakamımız 2016 yılındaki 30 milyon rakamından 56 milyon seviyesine ulaştı. EBITDA marjlarımıza bakıldığında geçen seneye göre %52'lik bir büyüme gerçekleşmiştir.2016 da %26 olan EBITDA marjımız 2017 yılında %40 seviyesinde gerçekleşti.

8. Slaydımızda 2017 yılı gelir tablomuz ve çeyreksel kıyaslama gösterimi bulunmaktadır. Bu paralelde biraz önce bahsettiğimiz gibi 138.500.000 liralık tüm yıl genelindeki hasılatımız paralelinde 71 milyon TL Bütçe kar gerçekleşti. EBIT' imiz 43, EBITDA' mız 56 milyon TL gerçekleşti. Bir önceki seneye göre EBIT marjımız %17'lik, EBITDA marjımız da %14'lük bir artış gerçekleşmiştir. 2017 yılını 259 milyon TL kar ile kapattık. Dördüncü çeyreğe bakıldığında hasılatımız yaklaşık 24 milyon TL olmakla birlikte brüt karımız 9 milyon TL olarak gerçekleşti. Net kar 2017 yılının dördüncü çeyreğinde değerlendirme artışları etkisi ile birlikte 194 milyon lira olarak gerçekleşti.

Bir sonraki slaytta biraz önce bahsettiğimiz gelir tablomuzun bir başka gösterimi olan net kar köprümüz yer almakta. 138 milyon liralık hasılatımız süreç içerisinde diğer gelirlerin 328 milyon liralık artış kaydetmesi ve diğer giderler net finansal giderleri neticesinde 259 milyon liraya ulaştı. Burada net kar marjımız %187 olarak yer almaktadır.

10. Slaydımızda şirketimiz kredi borcunun gelişimi görülmekte. Şirketimiz kredi borcu bu sene itibariyle 535 milyon TL olarak gerçekleşti. Bu 535 milyon liralık borcumuzun yaklaşık %43'ü kısa %57'si uzun finansal borçlarımızdan kaynaklanmakta. Aynı paralelde borcun %39'u TL'ye %61'i döviz para birimindedir. Bu 535 milyon liralık borcumuzun net kredi borcuna giderken yaklaşık 172 milyon liralık nakit ve nakit benzerleri yer almakta. Aynı paralelde Büyükyalı Projesini, yürüttüğümüz Büyükyalı Projesini ilk gün itibariyle Emlak Konut' a ödediğimiz 235 milyon liralık bir avansımız bulunmakta. Bunun bizim payımıza düşen 129 milyon liralık kısmını peyderpey bugüne kadar yavaş yavaş tahsil etmeye başladık ve şu anda tahsil edeceğimiz yaklaşık 31 milyon liralık bir avans miktarı daha var. Bu da 2018 yılı itibari ile tamamıyla sıfırlanacak ve hepsini tahsil etmiş olacağız.

11. slaydımızda yine bahsettiğimiz üzere 535 milyon liranın reel kredi borcu diye adlandırdığımız 332 milyon TL'ye ulaşımını görüyorsunuz. Konsolide bilanço rakamlarımızda toplam varlıklarımız 2.404.000.000 TL'ye, toplam yükümlülüklerimiz 924 milyon liraya ulaştı. 2016 yılında 497 milyon TL olan toplam borcumuz yaklaşık %7'lik artış ile 535 milyon TL'ye ulaştı. Bu paralelde net borç / öz kaynak rakamımız 2017 yılında %24,5 olarak gerçekleşti. Buna karşın Büyükyalı projesi için ödenen avansı da düşüğümüzde bu rakam %22,4'e düşmektedir. Aynı paralelde net borç / toplam varlıklar rakamımız %15,1'den %13,8'e düşmektedir.

12. sayfada yer alan bir sonraki slaydımız yine net borcumuzun dinamiklerini gösteriyor. 304 milyon liralık uzun vadeli finansal borçlarımızın üzerine 231 milyon liralık kısa vadeli finansal borçlarımız eklendiğinde oluşan 535 milyon TL'dan toplam borcumuzdan nakit ve nakit benzerleri düşüğümüzde 363 milyon TL'ye ulaşıyor. Net borç değişimimizde 344 milyon TL olan 2016 yılı net borcumuz uzun vadeli finansal borçlardaki artış rakamı olan 57 milyon TL'nin eklenmesi ve kısa vadeli finansal borçlar azalış rakamı olan 19 milyon TL'nin düşülmesi ve aynı zamanda nakitteki 20 milyon liralık artışımızda 363 milyon TL'ye düşüyor.

13. slaydımız net aktif diğer köprümüzü gösteriyor. Son olarak bildiğiniz gibi net aktif değerimizi solo özkaynak rakamımıza denkliyoruz. Burada 2.1 milyar liralık bir toplam gayrimenkul portföy değerini görüyorsunuz. Bu gayrimenkul portföy değerimiz arsa, ofis ve otel, perakende yatırımlarımız ve projemizden kaynaklanıyor. Projelerde Hayattepe Projesi' nde ve Büyükyalı Projesi' nde biriken stok miktarı yer almakta. Aynı paralelde varlıklarımızı sıraladığımız da iştiraklerimiz nakit projelere verilen

avansımız ve diğer varlıklar yer alıyor. Bundan diğer yükümlülükler ve borçları çıktığımızda 2017 yılı net aktif değerimiz 1 milyar 658 milyon lira olarak sonuçlanmış durumda.

14. slaytta net aktif değerimizin kıyaslamalı bir tablosu var. Biraz önce bahsettiğim üzere 2016 - 2017 rakamları yer alıyor ve aynı zamanda 2018 yılında kapatmayı düşündüğümüz net aktif değer tahminimiz bulunuyor. 2016 yılında 1.226.000.000 TL olan net aktif değerimiz 1.658.000.000 TL'ye ulaştı. Ardından 2018'de 1.892.000.000 TL üzerinden kapatmayı planlıyoruz. Bu paralelde net aktif değerimizin portföydeki çeşitliliğe göre dağılımında turizm %26, arsalarımız %27 projelerimiz %20, perakende %24 ve ofis %28 olarak yer almakta. Maalesef halen yaşadığımız toplam Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarında yaşanan %50'lik iskantomuz bizde şu anda biraz daha yükselmiş durumda. 31.12.2017 itibariyle 585 milyon liralık piyasa değerimize göre %65'lik bir iskonto oranımız var. Aynı paralelde dün akşam kapanış itibari ile bu iskonto oranı %60.5 seviyesinde devam etmekte.

Büyükaly projemiz bildiğiniz üzere emlak konutla birlikte gerçekleştirdiğimiz arsa karşılığı gelir paylaşımı projesidir Bu projede aynı zamanda iki ortağımız daha vardır. Son dönemde bu ortaklarımızdan bir miktar pay alımı gerçekleştirdik ve şu anda Özak Gayrimenkul Yatırım Ortaklığının proje bünyesinde %60 oranında sahipliği bulunmaktadır. Proje ilk günkü fizibilite rakamları itibariyle 4 milyar 240 milyon liralık bir ciro taahhüdünü içermektedir. Buradan yaklaşık 1.450.000.000 liralık bir toplam proje kârlılığı söz konusu ve bu rakamın %60'ında şirketimize aittir. 2016 Eylül ayında başladığımız Büyükaly Projesinde 2019 yılı ilk yarısı itibariyle teslimlere başlayacağız. Satışların 2020 itibariyle tamamlanmasını öngörüyoruz. Bugün itibari ile yani 31.12.2017 itibari ile satışa açılmış olan 1184 ünitenin 306 adedi satılmış durumda. Bu paralelde 855 milyon liralık bir satış cirosuna ulaştık.

Önümüzdeki dönemde Göktürk projesine başlayacağız. Göktürk projesinde 300 üniteden oluşacak bir High-end konut projesi planlıyoruz. Bilindiği üzere Göktürk'te daha önce 17.000 metre karelik bir arazimiz vardı, ardından 34.000 metre karelik bir arazi daha satın aldık. İkişile birlikte bir proje üretmeyi planlıyoruz. Proje toplam gelirinin 635 milyon TL ve kârlılığın 218 milyon TL olacağını hedefliyoruz.

16. sayfada 2018 yılı beklentilerimiz yer almakta. 2018 yılında 186 milyon TL ciro hedefliyoruz. Aynı paralelde 74 milyon liralık bir EBITDA hedefimiz var. Net aktif değeri hedefimiz 1.9 milyar TL'ye ulaşacak. Bunlar genel olarak bir hayli konservatif yaklaşımla yürüttüğümüz projeksiyonlar. Örneğin biz 2017 yılında ilk yaptığımız net aktif değer hedefimize 1.4 milyar TL'yi hedefliyorduk. Burada yaklaşık %8'lik bir gayrimenkul değer artışı öngörüydük. Bu sene değer artışı %22'ler seviyesinde gerçekleşti. Bu anlamda bunları genelde konservatif yapıyoruz. Kiralarımızda 2018 yılı itibari ile 85.600.000 TL olmasını hedefliyoruz. Burada şu anti parantez belirtmek isterim. 85 milyon TL içerisinde konsolidasyon vasıtası ile katılan Ela Quality otelin rakamı da bulunmakta. Bu solo veriler üzerinden işliyor.

İsterseniz bundan sonra sizlerin sorularını cevaplandırmak ve şirket yöneticilerimize sizinle buluşturmak isterim. Her şey için teşekkür ederim görüşmek üzere.

SUNUCU;

Teşekkürler Alper Bey. Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soruyu etmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız. Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Bir sorumuz var; Garanti Yatırım'dan Kerem Gököz. Lütfen buyurun.

KERİM GÖKÖZ;

Merhabalar Alper Bey. Öncelikle sunum için teşekkürler. Benim üç sorum olacak.

Birincisi Büyükyalı ile ilgili 2018 yılında burada ne kadar satış öngörüyorsunuz. Milyon TL bazında.

İkincisi kiralarla ilgili burada detayı göremiyoruz, öncelikle onu isteyeceğim. Varlık bazındaki kiralardan detayını alabilirsek çok memnun olurum ve burada yıllık bazdaki düşüşün son çeyrekteki yıllık bazdaki kira düşüşünün nedenini bahsedebilir misiniz? Çok teşekkürler.

ALPER GÜR;

Kerim bey merhaba. Sorunuz için teşekkür ederim. Aslında bu finansal sunumunuzu biraz kompakt yapıyoruz. Gün içerisinde geleceğe dönük değerlendirmelerimiz üzerinde bir özel durum açıklaması yapacağız. Bunun içerisinde tam detaylı sunumumuz da yer alacaktır. 85.000.000 kira değerlerimizle ilgili detaylar da orada yer alıyor. Büyükyalı'da 2018 satış hedefimiz yaklaşık 300 adet ve 1 milyar TL ciro civarında. Biraz daha detaylı bilgi için sözü Genel Müdürümüz Fatih Bey'e devretmek isterim. Buyurun Fatih Bey.

FATİH KERESTECİ;

Herkese merhabalar ben Fatih Keresteci. Büyükyalı projemiz şu anda planladığımız şekilde devam ediyor. İnşaat ilerlemesi konusunda toplamda %35'in üzerinde bir ilerleme sağlamış durumdayız. İlk blok teslimlerimize 2019 Nisan ayı gibi başlayacağız. 2019 sonuna kadar da tüm projeyi tamamlama hedefimiz var. Bu bağlamda inşaatlar oldukça hızlı bir şekilde ilerliyor. Bazı bloklar, hatta cepheler tamamlanmak üzere, bazı bloklarda da şu anda temel seviyesinde. İnşaatı başlamamış herhangi bir kısmımız yok, bütün bloklarımızın inşaatları başladı. Satışa, satış hızımız ve satış projeksiyonumuza göre hesaplayarak açıyoruz. Şu anda Alper Bey'in bahsettiği gibi 1100'e yakın bir ünite satışta. Bu yıl için hedefimiz yaklaşık 300

civarında bir ünite satışını gerçekleştirmek. Bunun için tabii sadece iç pazar değil dış pazara da dönük bu sene çalışmalarımıza başladık. Körfez bölgesi haricinde Türki Cumhuriyetler ve Avrupa'daki Türkleri de hedeflediğimiz çalışmalarımıza bu bahar aylarında başlıyor olacağız. Oradan da bir sinerji oluşturacağımızı düşünüyoruz. Onun haricinde diğer konsept çalışmalarımız ticari alanlarla ilgili devam etmekte. Fendi ile yaptığımız işbirliği kapsamında da şu anda tasarım çalışmalarımız devam ediyor. O bloğumuzda en kısa sürede dizayn çalışmalarını tanımlayıp satışa açmayı planlıyoruz. Bu yaz aylarına kalmadan onu da satışa açma hedefimiz var.

ALPER GÜR;

Kerim Bey isterseniz ben kira rakamlarının bir üzerinden geçeyim.

Şöyle ki 2017 yılında 34 Portal kiramız 18.4 milyon, İş İstanbul 6.1 milyon, Bulvar 216 13.9 milyon, Metro 7.3 milyon, Ela Quality 25.8 milyon, toplamında da 71.6 milyon TL olarak gerçekleşti.

Bu paralelde 2018 bütçemizde 34 Portal 2018 rakamı 22.8 milyon, İş İstanbul 8.1 milyon, Bulvar 216 14.4 milyon, Metro 8.8 milyon, Ela Quality 31.3 milyon ve genel toplamda 85.4 milyon TL şeklinde bir beklentimiz var.

FIRAT ÇOBAN;

Herkes merhaba ben Fırat Çoban. Son çeyrekteki kira düşüşünü sormuştunuz. Ben onunla ilgili yanıt vermeye çalışayım size. Son çeyrekte bizim hedeflediğimiz doluluk oranlarımızla ilgili aslında bir durum ortaya çıktı. Orada performansından çok memnun olmadığımız bazı kiracılarımızla yollarımızı ayırdık. Şu anda en az onlar kadar kıymetli hatta daha markalı kiracılarımızla anlaşma sağladık. Onların da olumlu performansını 2018 rakamlarımızda göreceksiniz.

ALPER GÜR;

Ben de şunu eklemek isterim. Aslında bu bahsettiğimiz değişiklik çoklukla Bulvar 216 projemiz üzerinden gerçekleşiyor. Diğer projelerimizde bu kadar fazla bir değişim yok. Genelde o taraf sabit. Değişiklik Bulvar 216'nın etkisi diye düşünülebilir.

KEREM GÖKÖZ;

Çok teşekkürler.

ALPER GÜR;

Biz teşekkür ederiz.

SUNUCU;

Sadrettin Bağcı Deniz Invest' ten bir sorumuz var. Lütfen buyurun.

SADRETTİN BAĞCI;

Çok teşekkürler prezentasyon için. Benim 15. sayfaya dair bir sorum olacaktı hem Büyükyalı hem Göktürk projeleri ile alakalı. Burada hedeflenen Büyükyalı için 4.24 milyar TL ve Göktürk için 635 milyon TL bugüne indirgenmiş bir değer midir? Önümüzdeki dönemlerdeki satışlarda belli bir enflasyon oranı da dikkate alınarak yapılmış bir hesaplama mıdır?

FATİH KERESTECİ;

Evet. Fatih Keresteci. Şimdi normalde aslında bunlar bizim bugüne indirgenmiş rakamlarımız değil. Normal satış sürecinde oluşan rakamlarımız. Fakat Büyükyalı'da bir farklılığımız var. Şöyle ki; Büyükyalı'daki bu rakamların yani 4.2 milyar bizim 2014 yılındaki sözleşmede taahhüt ettiğimiz rakam. Ancak bugüne geldiğimiz noktada şu anda satış ortalamamız 16-17.000 TL'lerde ve 300.000 metrekareye yakın bir satılabilir alanımız var.

SADRETTİN BAĞCI;

Çok teşekkür ederim Fatih Bey. Bir de genel olarak bir konut sektörü ile alakalı bir değerlendirme alabilir miyiz sizden? Ne öngörüyorsunuz, ne zaman biraz daha işlerde bir toparlanma olabilir. Özellikle birinci el konutlarda ve özellikle de markalı tarafta.

FATİH KERESTECİ;

Evet tabii konut sektöründe genelinde bir yavaşlama var. Fakat burada piyasaya baktığımız zaman daha çok artık hani yatırımcı bazındaki kişilerden ziyade gerçekten konut ihtiyacı olan insanların şu anda satın alım yaptığını öngörüyoruz ve önümüzdeki dönemde de bu trend devam edecek. Bu bağlamda da ürünün kalitesi tüketicinin ihtiyacının doğru karşılanması çok önem kazanıyor. O yüzden biz şu anda geliştirdiğimiz projelere bu anlamda çok güveniyoruz. Çünkü bütün Büyükyalı projesi ve şu anda geliştirdiğimiz Göktürk projesi'nde çok detaylı araştırma ve oradaki hedef kitlemizin gerçekten ihtiyacını giderecek şekilde konutları ve en kaliteli şekilde gerçekleştiriyoruz. Bu da tabii bir şekilde karşılığını buluyor. Mesela Büyükyalı projesi'nde geçtiğimiz yıl içerisinde son baharda emlak konutun en yüksek cirosunu Büyükyalı gerçekleştirdi. Burada dediğim gibi daha çok %90'ın üzerinde alan kişiler tamamen burada oturma

niyetinde olan insanlar. O yüzden burada projenin Konsepti gerçekten hedef kitesinin ihtiyacını doğru karşılması onun satış grafiğini çok etkileyecek. Yani daha eskiden geliştirilen biraz daha standart ve küçük üniteler önümüzdeki dönemde biraz satış sıkıntısı yaşayabilir diye düşünüyorum. Ama gerçekten nihayetinde özellikle İstanbul'da pek çok nedenle insanların konut ihtiyacı var. Hem kentsel yenileme, hem stoğun eskiliği, hem artık sosyal ihtiyaçları yerine getirememesi gibi nedenlerle ve demografik çok yapımızda değişiyor malum. Evlenmeler, boşanmalar işte mesafelerden dolayı çocukların tek başına eve çıkması gibi pek çok son 10 - 15 yılda yeni demografik gelişme de var Türkiye'de. Bütün bunlar bir talep oluşturuyor. Önemli olan doğru ürünü sunabilmek. Lokasyonu doğru olan ve o insanların ihtiyacını karşılayacak doğru ürünü sunabilmek. Tabii finansman da çok önemli önümüzdeki dönemde biraz daha faizlerin gevşemesi ile tabii konut sektörü biraz daha nefes alacaktır. Şu anda o kısmı biraz biz yükleniciler sübvans ediyoruz. Birçok şekilde o şeyi karşılıyorz.

SADRETTİN BAĞCI;

Üst gelir grubuna hitap eden projelerde konut kredisi faizi hassasiyeti daha az olması lazım diye düşünüyorum. Yanlış mıyım?

FATİH KERESTECİ;

Tabii muhakkak yani daha B sınıfı dediğimiz Segment'de faiz hassasiyeti çok daha yüksek. Çünkü oradaki biraz daha belli bir geliri olan ona göre kredi borcu ödeme kapasitesi olan kişiler daha söz konusu tabii üst Segment'te biraz daha yapı değişiyor. Biraz daha ticaret ile uğraşan insanlar yer alıyor. Ama tabii maliyetin şöyle bir etkisi oluyor onlara da hani maliyette fırsat şeyi olarak yani parasını değerlendirme konusunda her ne kadar insanlar bunu ihtiyaç olarak alsın da bir taraftan da tabii malının kıymetlenmesini veya oradan da bir getiri sağlamayı da paralelinde bekliyorlar. O yüzden dediğiniz gibi daha orta segmentte o hassasiyet daha fazla.

SADRETTİN BAĞCI;

BDDK'nın Mayıs'tan itibaren döviz kredileri ile ilgili bir düzenleme değişikliği olacak. Sizin toplam borçlarınızın %61'i döviz cinsinden. Borcun kompozisyonuna bu açıdan bakıldığında acaba, TL yabancı para kompozisyonunda bir değişiklik beklemeli miyiz ve eğer böyle bir şey var ise bilanço üzerinde bir etki düşünür müsünüz?

FIRAT ÇOBAN;

Merhabalar Fırat Çoban ben tekrar. Biz şu anda o kapsama girmiyoruz. Çünkü biz Mayıs 2018'e geldiğimizde sözü edilen borç stoğundan daha fazla borç stoğu taşıyacağımız için şu anda onunla ilgili bir engelleme yok. Zaten biz mevcut kredi stoğumuza baktığımızda da yani son dönemde TL'den dövize geçiyor olmamızın nedeni bizim kendimizin daha düşük finansman maliyetleri ile grup imkanları ile kredi kullanıyor olmamız. Yani aslında bizim TL tarafta da istediğimiz kredilere ulaşabiliyoruz ama bu tarafta finansman maliyeti daha düşük olduğu için biz döviz tercih ettik. Öte yandan zaten size sunumda da aktardığımız gibi bizim kira gelirlerimizi görüyorsunuz. Zaten kira gelirlerimizin %93'ü şuan da dövize endekli Kontrat bazlı döviz...

SADRETTİN BAĞCI;

Kira kontratları döviz üzerinden değil mi?

FIRAT ÇOBAN;

Şöyle döviz olanlar tabii ki döviz %93'ü zaten dövize endekli bunların dövize döviz olanlar da var, dövize endekli olanlar da var yani o bakımdan kendi içimizde zaten doğal bir hedging yapıyor oluyoruz. Öte yandan önümüzdeki dönemde yine döviz kompozisyonumuza baktığımızda fırsatlar borçlanma maliyetleri, farklı finansal enstrümanları değerlendirip göz önünde bulundurarak orada farklı bir strateji izleyebiliriz.

SADRETTİN BAĞCI;

Çok teşekkür ediyorum. Çok sağ olun. Herkese çok teker teker teşekkür ediyorum. İyi çalışmalar.

Teşekkürler

FIRAT ÇOBAN;

Ben teşekkür ederim

SUNUCU;

Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız. Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Kadriye Kavak Anadolu Yatırım'dan bir sorumuz var lütfen buyurun.

Kadriye hanım hattınız şu anda açık sorunuzu yöneltebilirsiniz.



KADRİYE KAVAK;

Herkese merhaba. Sunum için teşekkürler öncelikle. Sunumda Balmumcu projesine ilişkin detay göremiyorum normalde her zaman Göktürk'le birlikte onunla ilişkin detayları da veriyordunuz. Bir değişiklik mi var benim kaçırdığım bir durum mu var onu öğrenmek istedim.

FATİH KERESTECİ;

Fatih Keresteci. Şimdi Balmumcu projesiyle ilgili aslında bizim ana çalışmalarımızı tamamladık. Fakat orada biraz aksiyona geçme konusunda biraz piyasa dinamiklerini takip ediyoruz açıkçası. Sene sonu orada başlama planımız var. Ama o bölgedeki arz durumu, önümüzdeki seçim yılı bütün bunları bir değerlendirerek orası ile ilgili daha sağlıklı bir karar vermek istiyoruz. Ama şu anda planımızda bir değişiklik yok yani 2018 sonu gibi orada bu karma kullanımlı projeye başlamak yani şuan da çalışmalarımızı devam ettiriyoruz.

KADRİYE KAVAK;

Peki teşekkür ederim. Bir de Göktürk projesinde benim aklımda kalan 300 üniteydi sanki high-end konut projesinde. Şimdi 170 ünite görüyorum sunumda. Ben mi yanlış takip ettim?

FATİH KERESTECİ;

Evet bu 170 ünite şu anda biz orayı iki partili iki etap halinde yapıyoruz. Şu anda büyük partinin mimarı çalışmalarını bir yarışma yaptık. Şu anda mimari mühendisimizi belirledik ve hızlıca al-sat projelerine başlayacağız. Bu ilk etabın konut adedi. İkinci etapta da yaklaşık orada belki biraz daha ufak ünitelerde olacak. Şu anki ilk etabımız da bizim 2 + 1'den başlıyor. İkinci etapta ise biraz daha küçük ünitelerde yer alacak. İşte bu havaalanının açılması vesaire dinamiklerini de gözeterek. Toplamda 300' yakın ünite olmuş olacak.

KADRİYE KAVAK;

Tamam yani satılabilir kiralanabilir alan 45.000 metrekare olarak halen varsayabiliriz.

FATİH KERESTECİ;

Evet. Yaklaşık 32.000 metre karesi bu ilk etabımızda kalanı da ikinci etabımızda.

KADRİYE KAVAK;

Tamamdır çok teşekkür ederim. Tekrar sağ olun sunum için.

SUNUCU;

Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız. Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Çağdaş Doğan BGC Partners'dan bir sorumuz var, lütfen buyurun.

ÇAĞDAŞ DOĞAN;

Merhabalar sunum için ben de teşekkür ederim. İki tane sorum olacak. Bir tanesi otelin performansı ile alakalı bu sene oldukça da iyi bir performans oldu genel olarak tabii Türkiye'nin turizm performansına paralel. Şu anda erken rezervasyon türü takip edebildiğiniz kadarıyla 2018 için öngörüleriniz nasıl gözüküyor bu senenin üzerine ne kadarlık daha bir turizm'de toplam gelirden bir artış olacağını düşünebiliriz. İkinci sorumda tekrar Büyükyalı ile alakalı orada daha çok satış ve gelir tarafı üzerine zaten öngörülerinizi paylaştınız 4.2 milyar TL'lik toplam satışın oldukça üzerine çıkabileceğini biz de sizin gibi tahmin edebiliyoruz. Ben maliyet tarafını bir de merak ediyorum. Orada inşaat maliyeti veya işte toplam maliyeti için 1.2 milyar TL'lik bir öngörü vardı. Bunun nasıl gelişmesini bekleriz şu ana kadar ki maliyet beklediğinize paralel mi devam ediyor. Yoksa orada da bir miktar genel gelirlere paralel biraz daha yüksek bir maliyet söz konusu olabilir mi? Teşekkürler.

VEDAT ATEŞ;

Merhabalar Vedat Ateş ben. Öncelikle turizmle ilgili kısa cevaplamak istiyorum sorunuzu. Biz 2018 yılını planlarken 2017 yılı üzerinde yaklaşık %27 bir büyüme öngörmüştük. Şu anki rezervasyonlara bakıldığında bu %27'lik büyümenin çok daha üstünde; ki bizim öngörümüz yaklaşık %35 gibi; bir büyüme olacağını şimdiden görebiliyoruz. Bunun sebebine baktığımızda son üç yılda belki hatırlanacağı üzere en iyi yıl 2015 yılı idi. Şuan bizim 2018 yılı için aldığımız rezervasyonlar 2015 yılının %35 üzerinde gidiyor. Bu da aslında bizim bütçemizi çok muhafazakar yaptığımızı gösteriyor.

Dün ve bugün bildiğiniz üzere Berlin'de ITB turizm fuarı yapılmakta. Oradan gelen feedbacklere baktığımızda özellikle son üç yılda Almanya ve İngiltere pazarı çok zayıf gözüküyordu. Kriz denecek seviyelere düşmüştü. Ama 2018 yılında özellikle Almanya'da ve daha çok da İngiltere'de önemli bir dinamik ve potansiyel olduğu haberlerini alıyoruz. Oradaki turizmciler ile yapılan karşılıklı görüşmelerde. Yani gerçekten 2018 yılı hem Türkiye için hem de Antalya için çok iyi geçeceğe benziyor. Bizim otelimizde şuan Antalya'daki genel sektör ortalamasına göre aldığımız şeyler rezervasyonlar sektör ortalamasının yaklaşık 5-7 puan daha üzerinde gözüküyor.

ÇAĞDAŞ DOĞAN;

Teşekkürler.

FATİH KERESTECİ;

Fatih Keresteci. Büyükyalı'da sizin de dediğiniz gibi tabii cirodaki artışa paralel benzer bir oranda maliyetlerde de artış var malum özellikle demir gibi pek çok inşaat hammaddesinde çok ciddi artışlar oldu. Bununla beraber tabii döviz bazlı da bazı malzemeler var. Ona baktığımız zaman ama oransal olarak cirodakine yakın bir oranda maliyetlerde bir artış oluyor kar'da da gene ona yakın bir oranda artış bekliyoruz yani birbirine paralel hareket ediyor.

ÇAĞDAŞ DOĞAN;

Tamamdır. Yani marjı aynı kalır ama gelir daha fazla olduğu için karda daha fazla olabilir gibi düşünebiliriz o zaman.

FATİH KERESTECİ;

Evet.

ÇAĞDAŞ DOĞAN;

Teşekkürler.

ALPER GÜR;

Teşekkürler Çağdaş Bey.

SUNUCU;

Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız. Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Şu anda başka bir sorumuz bulunmamaktadır. Kapanış konuşması için sözü tekrardan Sayın Alper Gür'e bırakıyorum, lütfen buyurun.

ALPER GÜR;

Merhaba. Hepinize katılımınız için tekrar çok teşekkür ederiz.

Hatırlatmak gerekirse, sunumumuzu ve telekonferansa ait deşifre metnini web sitemizde bulabilirsiniz.

Tekrar görüşmek üzere

İyi günler diliyorum.

SUNUCU;

Saygıdeğer katılımcılar katılımınız için teşekkür ederiz. Konferansımız sona ermiştir. Şimdi hattan ayrılabilirsiniz.

TELEKONFERANS KATILIMCILARI;

Murat Akıncı	Turkish Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Çağdaş Doğan	BGC Partners Menkul Değerler A.Ş.
Utku Uygur	Global Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Melis Akgün	Yapı Kredi Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Oguzhan Vural	Yapı Kredi Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Özge Akalan	İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Kerem Gököz	Garanti Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Sadrettin Bağcı	Deniz Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Kadriye Kavas	Anadolu Yatırım Menkul Değerler A.Ş.