

Özak GYO 2016 ilk 3 Aylık Finansal Sonuçlar Telekonferansı

Deşifre Metni

Sunucu Konuşuyor

Saygıdeğer katılımcılar Özak Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı 2016 yılı 1. çeyrek 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, Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi Alper Gür.

Özak GYO 2016 yılı ilk 3 aylık 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 CFO' su Sayın Vedat Ateş,

ÖZAK Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Genel Müdürümüz Sayın Fatih Keresteci ve

ÖZAK Global Holding Finansal Kontrol Müdürü Sayın Görkem Altinköprü bulunmaktadır.

Şimdi sözü, sunumunu gerçekleştirmek üzere Finansal Kontrol Müdürümüz Sayın Görkem Altinköprü' ye bırakıyorum.

Buyurun Görkem Bey teşekkür ederim.

Görkem Altinköprü:

Teşekkür ederim, öncelikle tüm katılımcılara hoş geldiniz demek istiyorum.

Ve sunumumuza 2. Slayttan başlıyorum.

2. slide da göreceğiniz üzere projelerimizin dağılımı görülmekte.

Daha çok İstanbul yoğunluklu bunun dışında Ege ve Akdeniz'de bir takım projelerimiz var.

İstanbul'un Avrupa yakasında tamamlanan, devam eden ve gelecek projelerimizi görebiliyorsunuz.



Aynı zamanda Ege’de ve Anadolu yakasında bu grafikte görebiliyorsunuz. Devam ediyorum.

Şirketimizin birinci çeyrek sonuçlarına göre toplam aktif büyüklüğü 1.7 milyar TL, net aktif değerimiz 1.23 milyar TL.

Kiralama portföyümüzdeki ortalama doluluk oranımız %98 dir.

Kira kontratlarımızın %90’ı döviz bazlıdır.

Toplam satış hasılatımız 32 milyon TL, bunun 17.5 milyon TL’ si konut satışlarından gelmekte, 14.6 milyon TL ‘si portföyden elde edilen kira gelirlerinden oluşmakta.

Birinci çeyrek EBIT sonucumuz 3.7 milyon TL, geçen senenin aynı döneminde 0.8 milyon TL’ idi.

Birinci çeyrek FAVÖK sonucu faiz amortisman vergi öncesi kar sonucu 6.9 milyon TL, bu %21 bir FAVÖK marjına tekabül ediyor.

Geçen sene aynı dönemde 6.3 milyon TL FAVÖK yaratmıştık.

FAVÖK’ümüzün esas faaliyetler, esas faaliyetlerden gelir ve giderlerin eklenmiş hali ile hesaplandığı takdirde çünkü bazı GYO’lar öyle de hesaplıyor.

Birinci çeyrek sonucumuz 9.7 milyon TL, bu %30’luk bir FAVÖK marjına tekabül ediyor. Geçen sene aynı dönemde ise 13.6 milyon TL.

Net karımız 4.1 milyon TL, geçen senenin aynı döneminde 16.4 milyon TL zarar, tabi bu 16.4 milyon TL zararın 26 milyonu geçen sene kur artışından dolayı tamamen finansman giderleri kambiyo zararlarından oluşmaktaydı - 26 milyonluk kısmı. Bu sene ise bu rakam sadece 1.5 milyon TL ile sınırlı.

Net borç tutarımız 392 milyon TL. Finansal borçlarımızın ağırlıklı ortalama vadesi 1.75 yıl.

Yabancı para pozisyonumuz 134.4 milyon TL.

Hayattepe projesinde şuan da elimizde bitmiş ürün olarak duran Hayattepe projesinde toplam 614 bağımsız üniteden oluşuyor. 554’ ü teslim edilmiş, %90 teslimat gerçekleşmiş durumdadır.

4. Slaytta toplam satışları çeyrek bazlı ve yıllara göre karşılaştırıyoruz.

Özellikle geçen sene birinci çeyreği ile bu senenin 2016’nın birinci çeyreğini karşılaştırmak gerekirse geçen sene 40 milyon TL toplam satış, bu sene 32 milyon TL toplam satışımız mevcuttur.

Geçen sene konut satışlarımız Hayattepe dolayısıyla daha fazlaydı kira gelirlerimiz buna karşılık daha azdı. Bu sene ise kurdaki artıştan ve kiralardaki revizyondan ötürü kira gelirlerimiz arttı.

Elimizdeki bitmiş ürünün azalması nedeni ile de konut satışımızda azalma gözlemlendi.

Toplam satışları geçen sene ile kıyaslamak gerekirse geçen sene sonu yani 31.12.2015 ile 2014’ü karşılaştırmak gerekirse 2015 sonucu 184 milyon, 2014 sonucu ise 383 milyondur.

Aşağıda FAVÖK'lerin karşılaştırılmasını göreceksiniz çeyrek bazlı olarak.

Geçen senenin aynı dönemine göre bir artış söz konusu 300 bin TL bir artış söz konusu FAVÖK'de. 6.3 milyondan 6.9 milyon TL' ye geliyor.

Bunun en önemli nedeni kira gelirlerinin artması, satış geliri konut satış geliri her ne kadar azalsa da operasyonel gelirlerin azalmasından kaynaklı olarak operasyonel giderlerin azalmasından kaynaklı olarak EBITDA sonucumuz artmıştır.

FAVÖK'leri 2014- 2015 karşılaştırdığımızda 2015'te 54 milyon lira, 2014'te 114 milyon liradır.

5. Slayta geçiyorum. Kira gelirlerini burada çeyrek bazlı karşılaştırıyoruz her zamanki gibi, aynı zamanda yıllık bazlı göstermeye çalışıyoruz.

Kira gelirlerimizdeki artışı burada görebiliyorsunuz. Geçen senenin birinci çeyreğine kıyasla 13.4 milyondan 14.6 milyona yükseliyor. İşte bu az evvelde bahsettiğim gibi bulvardaki doluluk oranının artması, kira gelirlerinin döviz bazlı olması ve yabancı döviz bazlı olması ve artışı aynı zamanda da kira kontratlarındaki yıllık enflasyon oranında artışlardan kaynaklanmaktadır.

Aşağıda toplam kredi borcumuzun gelişimini görüyorsunuz. Birinci çeyrek 2016 'da kredilerimizde yaklaşık 47 milyon liralık bir artış söz konusu. Ama her zaman bahsettiğimiz ve 449 milyona ulaşıyoruz. Her zaman bahsettiğimiz gibi bu 449 milyonun 212 milyonu İzmir ve Alsancak projeleri için verdiğimiz avanslardan kaynaklanıyor.

Bu arada bir noktaya daha dikkatinizi çekmek isterim. Burada kalan tutar 237 milyondur, 212 milyonluk avansı düştükten sonra.

Bu 237 milyonun 26 milyonu da Alsancak projesi ile ilgili EPP ile yaptığımız karşılıklı protokol gereği bu projenin avansı için aldığımız kredinin faizi kadar faiz işletiyoruz ve bunu da tahsil edeceğiz kendilerinden aynen bu avanslardaki gibi o rakamı da bundan düştüğünüz zaman yaklaşık bir 213 milyonluk bir kalan kredimiz mevcut oluyor.

Devam ediyorum ben 6. Sayfaya geçiyorum. 6. Sayfada net kar köprüsü yani gelir tablosunun başka türlü bir gösterimi de diyebiliriz buna. Hasılatımız 32 milyon lira, satılan malın maliyeti 25 milyon lira, operasyonel giderler 3.5 milyon yani pazarlama satış dağıtım ve genel yönetim giderleri 3.5 milyon lira, diğer gelirler 5.2 milyon lira.

Bu 5.2 milyonluk diğer geliri oluşturan önemli kalemler 2.7 milyon faiz geliri, 1.4 milyon ticari faaliyetlerden kambiyo karı, 1.1'i de diğer kalemlerden gelmekte.

Diğer giderler 2.4 milyon lira bunu oluşturan önemli kalemler 1.3 milyon kambiyo zararı, 0.9 yani 900 bin lira reeskont faiz gideridir.

Net finansal giderimiz 4.1 milyondur. Bunun 2.9 milyonu kar, 7 milyonu zarardır - finansman gideridir. Netinde de bu rakam çıkmaktadır.

Ela hotelden gelen bir ertelenmiş vergimiz var burada ertelenmiş vergi geliri onunla birlikte toplam net karımız 4.1'e ulaşmaktadır.

Bu da %13'lük bir net kar marjına tekabül etmektedir. Burada değinmek istediğim önemli konu, net finansal giderlerin içinde 900 bin TL'si tamamen bizim bitmiş projeler için aldığımız kredilerin faiz gideridir. Bu 900 bin TL'yi de şuan ki birinci çeyrekte 2016 operasyonu olarak düşünmez isek 2016 birinci çeyrek karlılığımız 5 milyona ulaşmaktadır.

7. Slayta geçtim. Burada net borcun kırılımını görüyoruz. Uzun vadeli finansal borçlarımız 254 milyon, kısa vadeli 195 milyon, nakit ve nakit benzerlerimiz bundan düşünmek üzere 57 milyon lira ve toplamda ulaşılan rakam 392 milyon lira.

Aynı şekilde yine aşağıda sene sonu ile birinci çeyrek sonu itibariyle net borçtaki değişimi göstermeye çalıştık. Nakit benzerlerimizde artış var bu da net borçta azalmaya tekabül ediyor. 11 milyon lira, o yüzden negatif gösterilmiş durumda. Kısa vadeli finansal borçlarda 49 milyon lira bir artış, uzun vadeli 3 milyon lira bir düşüş var. Ulaşılan rakam 392 milyon lira.

8. Slayta geçiyorum. 8. Slaytta net aktif değeri sene sonu itibari ile birinci çeyrek 2016 itibari ve 2016 sonu itibari ile görebilirsiniz.

Birinci çeyreği 1 milyar 219 milyon ile kapadık biliyorsunuz solo sonuçlarımıza göre.

Birinci çeyrek 2016'yı 1 milyar 232 - 233 milyon ile kapadık.

2016 sonunda da sene sonunda da projeksiyonumuzda açıkladığımız üzere 1 milyar 329 milyon lira bir net aktif değer beklentimiz vardır. 31.03.2016 itibari ile piyasa değerimiz 530 milyon TL'dir. Net aktif değerimize bunu oranladığımızda iskonto oranımız %57'dir. An itibari ile 15.2016 itibari ile bakıldığında ise piyasa değerimiz 592 milyon TL'ye çıkmıştır. İskonto değerimizde bununla birlikte düşmüş %52 seviyelerine gelmiştir.

9. Slayta bilançolarımızı göreceksiniz. Bunların tabi tüm detayları web sitemizde mevcut. Burada da kısaca değinmek gerekirse bir rasyoya Debt to Equity rasyosu - borçların öz kaynağa oranı şu anda %34 seviyelerinde yalnız her zaman bahsettiğimiz gibi bunun 212 milyonu avanslardan oluşuyor. 2 büyük projemiz için verdiğimiz avanslardan oluşuyor. Bu rakamlar düştükten sonra Debt to Equity rasyomuz %15.7 seviyelerine gelmektedir.

Devam ediyorum. Finansal göstergelerde özet gelir tablomuzu burada göstermeye çalıştık size.

Burada satışların kırılımlarını görebilirsiniz. Geçen senenin birinci çeyreği ve bu senenin birinci çeyreği artı dördüncü çeyrek 2015 sonuçlarını görebilirsiniz.

Geçen sene ile karşılaştırıldığında birinci çeyrek 2016 satış gelirlerinde evdeki stoğun azalması nedeni ile bir azalış söz konusu öte yandan kira gelirlerinde bahsettiğim nedenlerden ötürü, kur farkından ötürü, aynı zamanda kiralardaki enflasyon bazlı revize işlemler, nedeni ile bir artış söz konusu özellikle artış ofis ve perakende alanlarındaki kira gelirlerinden oluşmakta.

Brüt Karımız 7.1 milyon lira birinci çeyreğin sonu itibari ile geçen sene aynı dönemde 5.7 milyon bunları zaten birinci slaytta da bahsetmiştim aslında biraz daha hızlı geçiyorum.

Burada dikkat çeken büyük rakam olarak geçen sene birinci çeyrek 2015'te yaklaşık 26 milyonluk bir finansman gideri varken bu sene o rakam 1.5 milyon lira seviyelerine düşürülmüştür.

Net karda eksi tabi ki sonuç olarak bu 26 milyonluk finansman gideri dolayısıyla net karda oluşan 16.4 milyonluk zarar bu sene 4.1 milyonluk kara dönüştürülmüştür.

Takip eden slayta geçiyorum, 11. Slayt.

11. Slaytta gelecek projelerden size bahsetmek üzere Genel Müdürümüz Fatih KERESTECİ 'ye sözü teslim ediyorum.

Projelerin genel durumu ile ilgili bize bilgi verecektir kendisi.

Buyurun Fatih Bey.

Fatih Keresteci:

Evet, merhabalar... Şuanda 2 tane bizim ana projemizden olan Kazlıçeşme ve ilk projelerinden Kazlıçeşme projemiz ve ocak sonu itibari ile inşaat ruhsatlarımızı alıp inşaat çalışmaları başlamış durumdadır. Şuanda da satışa çıkacağımız bloklarda bir tadilat ruhsatı sürecini tamamladık ve bu ay sonu itibari ile ön satış çalışmaları başlayacak. Daha evvelde söylediğimiz gibi ana lansmanımızı eylül ayında yapacağız bu projede. Ama bu süreye kadar da ön satışlarla daha çok referanslı müşterilerimize satış yapacağımız bir dönem olarak geçireceğiz. İzmir projesi ile ilgili olarak da şu anda İzmir Büyükşehir Belediyesi ile imar plan çalışmalarımız devam ediyor. Bu çalışmalarını da önümüzdeki yaz sonu aylarına kadar bitirip ondan sonra oluşacak imar durumuna göre de proje çalışmalarımızı bitirmek ve sene sonunda orada da ruhsat alma hedefimiz var. Orada ki gelişmeleri de bu şekilde özetleyebiliriz. Onun haricinde tabi proje ile ilgili detaylı bilgiler zaten sizlerde olduğu için ben projenin genel dağılımı veya bilgileri hakkında bir açıklama yapmadım. Herhangi bir değişiklik şu an için söz konusu olmadığı için.

12. Slaytta 2016 yılı beklentilerimiz mevcut.

Zaten bizim 2015 yıl sonu sunumumuzda 2020'ye kadar projeksiyonumuzu zaten açıklamıştık. Bu onun paralelinde 2016 yılında 172 milyon civarında bir toplam gelir beklentimiz var.

Aynı paralelde EBITDA beklentimiz 53.1 milyon seviyesinde ve EBITDA marjının %31'ler seviyesinde olacağını bekliyoruz.

Bu beklentiler dolayısıyla biliyorsunuz Büyükyalı projemizin 4.42 milyar TL cirosu üzerinden hesaplanmış rakamlardır. Takdir ederseniz satışların başlamasıyla bu rakamlarda farklılıklar söz konusu olacaktır.

Bu anlamda İzmir projesi de yine aynı şekilde ilk anlaşmanın yapıldığı günkü rakamlar bazında 2.2 milyar TL üzerinden yapılmıştır.

Sunumumuzun sonuna geldik, isterseniz sorularınızla devam edelim,

Sunucu Konuşuyor:

Saygı değer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sırayla basınız.

Bu sayede sorunuzu sırayla sorabilirsiniz.

Eğer konferansı hoparlör üzerinden dinliyorsanız sorunuzu ahize üzerinden sormanızı rica ediyoruz.

İlk soru için lütfen hattan ayrılmayın.

Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sırayla basınız.

Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Yapı Kredi Yatırımdan Elvin AKBULUT hanımefendinin bir sorusu var. Lütfen buyurun.

Elvin Akbulut:

Öncelikle teşekkürler, ben Büyükyalı ile ilgili fiyatlama konusunda şu anda paylaşabileceğiniz herhangi bir veri var mı diye soracaktım bir de bölgedeki projelerle ilgili son aldığınız duyumlar nedir? Satış performansı açısından olsun, fiyatlar açısından olsun herhangi bir değişiklik var mı? Büyükyalı ile ilgili sorum bu şekilde teşekkür ederim.

Fatih Keresteci:

Şu anda Büyükyalı ile ilgili fiyatlarımız Emlak Konut onayında olduğu için şu anda net bir şey söylemeyeceğim, onların onayından sonra ancak deklare edebileceğim.

Rakiplerle ilgili olarak bölgede şuan da yoğun sizde belki takip ediyorsunuzdur reklam kampanyaları var bütün projelerde.

Aldığımız veriler bir talebin olduğu yönünde yani satış ofisleri girişlerinde proje bazlı hafta sonları 100- 150 kişilere ulaşan girişler olduğunu tespit ettik.

O yüzden bölgedeki projelere bir ilgi olduğu gözüküyor.

Tabi biz hem fiyat stratejimiz, hem konum, hem emlak konut güvencesi ile beraber ve konseptimizle beraber oradaki rekabetten ayrışacağımızı düşünüyoruz.

Fiyat ve ödeme koşullarında biraz daha cazip bir fiyatlarla ilk başta yer alacağız.

Elvin Akbulut:

Mayıs sonunda aslında biz biraz fiyatlar hakkında fikir sahibi olacağız diye anlıyorum ön satışlar başlayacağı için doğru mu?

Fatih Keresteci:

Evet, doğrudur.

Elvin Akbulut:

Ve nakit girişleri de anladığım kadarı ile 2. yarıda aslında başlamış olacak ön satışlar başlayacağı için bir anlamda.

Fatih Keresteci:

Evet. Senenin 2. yarısında nakit girişlerini görebiliriz.

Elvin Akbulut:

Bir de otel segmenti ile ilgili soracaktım. Çeyrek bazlı beklenen bir şey aslında bir düşüş var. Siz 2. çeyrek için nasıl bir görünümde buluyorsunuz otelcilik segmentini?

Vedat Ateş:

Vedat ATEŞ ben, merhabalar... Turizm sektöründen öte bizim özellikle hotelimizin bulunduğu bölge itibari ile baktığımızda ilk 3 ayda yaklaşık yabancı ziyaretçilerde yaklaşık %25.8'lik bir azalma görüldü.

Ama buna karşılık yerli ziyaretçilerde de %17.6'lık bir artış var.

Toplamda bakıldığında geçen yılın aynı dönemine göre %3.6'lık bir azalma oldu ziyaretçi sayısında.

Nisan sonuna baktığımızda Nisan sonunda da yabancı ziyaretçilerde yani Mart sonunda %25 olan azalma %30'a çıktı.

Bizim yılın geneline bakış açımız şu: muhtemelen yılın toplamında yabancı ziyaretçilerde %30'luk bir azalma olacak.

Zaten Nisan sonunda da bu şekilde gözüküyor.

Kalan aylarda da bu %30'luk bir azalma devam edecektir.

Bunun gelirlere yansımaları da yaklaşık %35 civarında bir önceki yıla göre %35 civarında olabilir.

Yani bakıldığında bizim otel olarak aldığımız tedbirler ve aksiyonlar şöyle: ilk 3 ayda örneğin geçen yılın ilk 3 ayına göre GOP tutarımız daha iyi durumda, neden böyle oldu?

Aldığımız özellikle çok ciddi tasarrufa dönük tedbirler oldu, pazarı da çok zorladık açıkçası yani orda sınırları olabildiğince zorladık.

Dolayısıyla GOP tutarımız bakıldığında veya EBITDA diyebilirim buna yaklaşık olarak EBITDA tutarımız geçen yılın ilk 3 ayından daha başarılı oldu.

Ne kadar daha başarılı oldu? Yaklaşık %30 civarında daha başarılı oldu.

Ama takdir ederseniz kış dönemindeki zaten işlem hacmi çok düşük olduğu için bu yüzde verdiğim yüzdeler çok büyük tutarları, mutlak değerleri ifade etmiyor.

Ama yılın toplamında baktığımızda gelirimize diğer tüm sektörün geneline göre bakıldığında %30 civarında bir azalma ön görüyoruz.

Bunu zaten projeksiyonlarımızda aynen bu şekilde yansıtmıştık. Şuan ki gidişatta aşağı yukarı bizim projeksiyondaki tahmin ve varsayımlarımızı doğrular yönde.

Elvin Akbulut:

Teşekkür ediyorum, iyi günler.

Sunucu Konuşuyor:

Bertuğ TÜZÜN. Ak Yatırımdan bir sorumluluk var, lütfen buyurun.

Bertuğ Tüzün:

Merhaba, sunum için çok teşekkür ederim.

Benim sorum gerçi Elvin'in sorduğu sorularla paraleldi orada cevap aldım.

Ama mart ayında siz MIPIM fuarına katılmıştınız Fransa'daki orada herhangi bir satış gerçekleşti mi?

Bir de Alsancak projesi ile alakalı, en kötümser tahminle inşaat ruhsatlarını ne zaman alırız yani iyimser hani sizin kaydettiğiniz timeline yaklaşık işte son çeyrekte alırız diyorsunuz ama en kötümser tahminler nereye kadar uzayabilir? Teşekkür ederim.

Fatih Keresteci:

Evet biz MIPIM fuarında sadece ön tanıtım gerçekleştirdik.

Zaten sektörel bir fuar olduğu için, satışa dönük olan bir fuar da değil zaten MIPIM fuarı. Orta doğuda yapılan fuarların aksine.

Sadece orada ön tanıtım gerçekleştirilmişti. Ön satışlarımız anda bu ay sonu itibari ile başlayacaktır.

İzmir projesi ile ilgili olarak da dediğim gibi Büyükşehirden beklediğimiz bir imar çalışması var. Şu anda Belediye ile yaptığımız görüşmelere istinaden size o bilgi veriyoruz. Yani kötümser tarihle belki 2017' nin başına sarkabilir. Ama biz süreçte çok da büyük bir sıkıntı görmüyoruz. Çünkü ciddi belediyeler arasında bir uzlaşma sağlandı, bu yeni durumla ilgili. O yüzden belki mevzuattan ya da onaylardan kaynaklı bir gecikmelerden dolayı 2017 ilk çeyreğine sarkabilir. Ama çok daha uzun bir sarkma beklemiyoruz açıkçası.

Bertuğ Tüzün:

Peki, Kazlıçeşme projesi ile ilgili hani bu ay satışlar başlayacak demiştiniz, hani onunla ilgili elinizde satış ofisinden bir bilgi var mı? Gelen talepler ne doğrultuda ne kadarlık bir ziyaretçi var bunların ne kadarının satışa dönmesini bekliyorsunuz? Nasıl bir şey beklememiz lazım? İlk reaksiyon nasıl insanların algısı olarak?

Fatih Keresteci:

Şu anda satış ofisimiz daha faaliyete geçmedi. Sadece bizlere ulaşan kişilerden gelen yaklaşık 2500-3000 arası bir ön talep var. Tabi bizimde bir veri tabanımız var. Biz şuanda ilk başta onları davet ederek bu süreci başlatacağız lansmana kadar, dediğim gibi Eylül'e kadar.

Bertuğ Tüzün:

Anladım. Herhangi bir şey yok kafanızda yani 3000'in ne kadarı ilk etapta Eylül'e kadar satışa dönüşebilecek tarzında bir analiz yapacak bir şeyiniz yok değil mi?

Fatih Keresteci:

Sahaya inmeden havayı tam koklamadan bir şey söylememiz doğru olmaz.

Bertuğ Tüzün:

Tamam. Çok teşekkür ederim, çok mersi.

Sunucu Konuşuyor:

Bilge YÜKSEL, Finans Portföy'den bir sorumuz var. Lütfen buyurun.

Bilge Yüksel:

Merhabalar. Ben AVM tarafında trafiği merak ediyorum, özellikle terör vs. olaylar neticesinde nasıl bir seyir izliyor, çok daraldığını duyuyoruz Türkiye genelinde. Turizm tarafında da bir daralma var bunun AVM trafiğine yansımaları nasıl sizin üzerinizde.

2. sorum, borçların ortalama vadesi ne kadardı avansları düştükten sonra?

Görkem Altinköprü:

Avanslar düştükten sonra borçların ortalama vadesi 1.75 yıl.

Fatih Keresteci:

AVM ile ilgili olarak bizim o kapsamda değerlendirebileceğimiz sadece Bulvar projemiz var. O da tabii anlık olarak etkilenmeler söz konusu yani olayların olduğu o bir kaç gün içinde trafikte biraz düşüş gözüküyor doğal olarak. Fakat sonrasında tekrar toparlıyor rakamlar bizim normal ziyaretçi rakamlarına geliyor, yani kiracılarımızdan da aldığımız feedback bu şekilde yani olay bazlı birkaç günlük bir haftalık bir etkileşim oluyor ama ondan sonra tekrar yavaş yavaş olağan haline geliyor rakamlar. O yüzden kalıcı bir etkisinden söz edemeyiz.

Bilge Yüksel:

Teşekkürler, çok sağ olun.

Sunucu Konuşuyor:

Saygı değer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sırayla basınız.

Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Murat İĞNEBEKÇİLİ. Burgan Yatırım'dan bir sorumuz var lütfen buyurun.

Murat İğnebekçili

Merhabalar. Teşekkürler sunum için. Büyükyalı projesi üzerinde bir sorum olacak. Şimdi emlak konutun iş imalat süreleri tablosundan proje inşaatının Eylül 2018'de bitmesi gerektiğini görüyorum. Sizin ilk lansmanınızda Eylül'de yapacağınızı söylüyorsunuz. Yani 2 senelik bir süre var. Şimdi bu çaptaki projelere baktığımız zaman 2 sene yeterli olmayabilirmiş gibi düşünüyorum. Bu sürenin uzatılma gibi bir şey söz konusu olur mu? Birinci sorum budur. 2. sorumda bu işin nakit akışının muhasebesi nasıl olacak? Sonuçta sizin artı sizin varlığınız değil orda bir takım inşaatlar yapılacak ve bunu avanslarla yapacaksınız emlak konutun ödeme sisteminde inşaat yapıldığı kadar size avans verecekler diye biliyorum. Yani inşaat süresince inşaat yapıldığı kadar veya birazcık daha fazla avansla mı yürüyecek bu yani nette net aktif değeri etki olmayacak anladığım kadar ile 2018'e kadar. 2018' den sonra hızlı bir şekilde yükselme olacak. Böyle bir hareket mi beklememiz gerekiyor? Teşekkürler.

Görkem Altınköprü:

Ben şöyle söyleyeyim, öncelikle Kazlıçeşme'de satışlarımız 2019'da. Yani fatura kesmeye 2019' da başlayacağız teslimlere, biz satışları ön satışları tabi ki yapacağız bir takım avanslar toplayacağız 2019'a kadar. Ama fatura keserek EBITDA'da sonuçlarını göreceğimiz satışları 2019'da yapmaya başlayacağız. Projenin finansmanına gelince proje zaten hali hazırda yatırılmış olan bir tutar var. Toplam 235 milyon 300 milyon liralık bir sermaye var toplam konulmuş. Bunun 235 milyonu avans olarak emlak konuta verildi. Kalan 65 milyonu ise sermaye olarak oradaki ÖYZ Joint Venture adi ortaklığında kaldı. Proje ön satışlarına başlayana kadar kendi kendini tamamen bu 65 milyonla finanse etmekle birlikte devam eden dönemde ön satışların başlamasıyla şirkete nakit girişi olacak ve bununla kendini finanse edecektir. Sorunuzun cevabı bu şekildedir.

Murat İğnebekçili

Anladım. Yani Eylül'den sonra satış oldukça yani emlak konutun hesabında paralar bloke oluyor bildiğim kadarıyla ondan sonra oradan emlak konut işin ilerlemesine göre size para verecek değil mi o şekilde olacak?

Görkem Altinköprü:

Aynen öyle hem satış yönünde, hem maliyet yönünde bir takım limitlere ulaştıkça kazancımız olan parayı, payı bize verecektir. Aynen bu şekilde ilerleyecektir.

Murat İğnebekçili

Sizin bilançonuzda bu şey olacak herhalde varlık tarafında bir takım yani varlık tarafında harcamalar gözükecek pasif tarafta da avans çekmeye ve büyümeye devam edecek. Ama avansların varlıklardan hafif biraz daha fazla olup bakiyesinde nakit birikimi olarak görmek mümkün herhalde değil mi?

Görkem Altinköprü:

Şöyle olacak varlık tarafında inşaat harcamaları banka ve kasa artacak varlıklar tarafında pasif tarafında aktif tarafında bunlar artacak pasif tarafta alınan avanslar artacak daha sonrasında 2019' a gelindiğinde fatura kesildikçe satışlar ve satışların maliyeti çalışacak.

Murat İğnebekçili

Şunu demek istedim, şey tarafı 2018' e kadar fatura kesilene kadar muhtemelen başa baş gider veya birazcık daha fazla nakit verirsiniz değil mi?

Görkem Altinköprü:

Ara ara başa baş gitmediği noktalar olabilir. Yani bir takım ön görülerimiz var ama çok fazla eksiye düşmüyoruz. O aralarda bilinçli krediler kullanıp daha sonra parayı yeniden tahsil ettiğimizde kapamak suretiyle rotatif krediler alınıp kapatılacak, o şekilde ilerleyecek.

Murat İğnebekçili

Anladım büyük etki 2018 -2019'dan sonra.

Görkem Altınköprü:

Kazlıçesme projesi kendi kendini finanse edebilecek bir projedir. Ön satışlar doğru tahmin edildiği doğrultuda devam ettiği sürece.

Murat İğnebekçili

Teşekkürler.

Sunucu Konuşuyor:

Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşuna sırayla basınız. Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Şu anda başka bir sorunuz yok. Kapanış konuşması için sözü tekrar Sayın Alper GÜR'e bırakıyorum.

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.