

# Akiş GYO 2Ç19 Performans Sunumu – Ağustos 2019



## 1 Portföy Performansı

## 2 Finansal Görünüm

## 1 Portföy Performansı (Akasya AVYM)

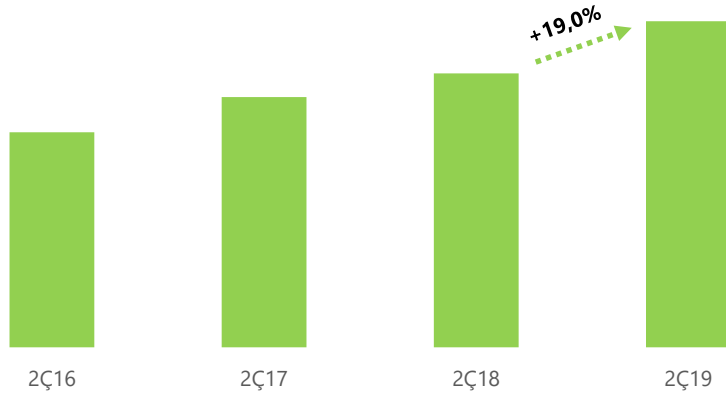


# Akiş GYO 2Ç19 Performans Sunumu – Ağustos 2019

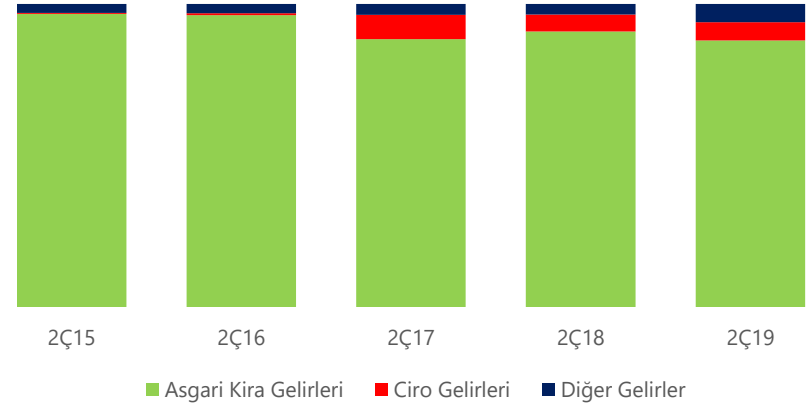
## Akasya AVYM – Genel Görünüm



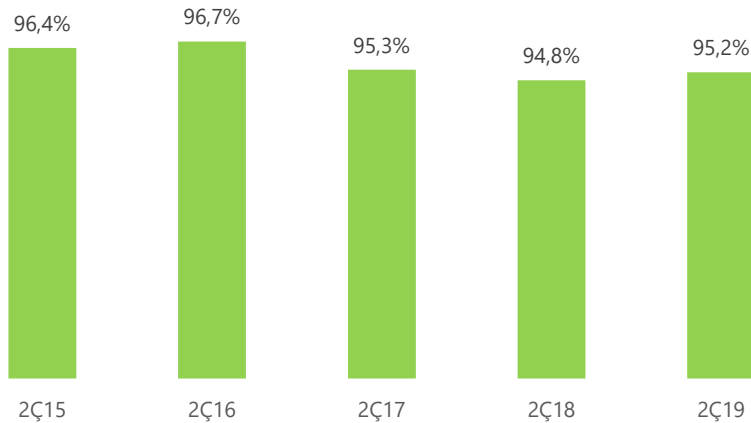
Akasya AVYM metrekare başına ciro 2Ç19'da yıllık olarak 19,0% artmıştır



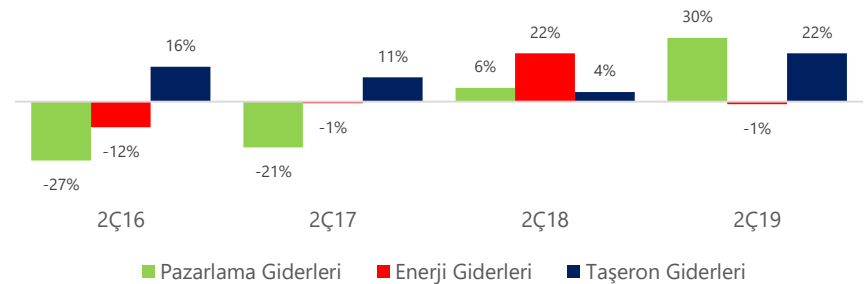
Akasya AVYM Gelir Kırılımı



Metrekare bazında doluluk oranı gelişimi



Akasya AVYM seçili gider kalemleri 2Ç19 itibariyle yıllık değişimi



# Akiş GYO 2Ç19 Performans Sunumu – Ağustos 2019

## Akasya AVYM – Finansallar



### Getiri verimi

Akasya AVYM (TLmn)	2017	2018	1Y19	1Y18	1Y19	Yıllık Değişim
Gelir	205,8	249,6	135,2	116,6	135,2	16%
FAVÖK	164,2	201,9	108,7	95,2	108,7	14%
Değerleme Raporu Sonucu	2.410	3.331	3.487			
Getiri Verimi			<b>6,2%</b>			

- ✓ 2019 yılı ikinci çeyreğinde Akasya AVYM'de bulunan mağazaların metrekare başına cirosu yaklaşık %19 artmıştır. Aynı dönemde ziyaretçi trafiği de 2.7% oranında artmıştır.
- ✓ Yılın ilk yarısında operasyonel marj yaklaşık %80 düzeyinde gerçekleşirken son 4 yılın ortalaması olan yaklaşık %78'in 2 puan üzerinde gerçekleşti. Bu oranının geçen yılın ilk yarısına kıyasla benzer seviyede gerçekleşmesi süregelen etkin maliyet yönetimi ve verimlilik çalışmalarının sonucudur.
- ✓ Global trendleri ve günümüzün demografik ve sosyo-ekonomik yapısını da göz önüne alarak, Akasya'da yeni deneysel alanlar yaratmaya devam ediyoruz. Özellikle eğlence ve yeme-içme sektörüne yönelik farklılaşma çalışmalarımız sürmektedir.

## 1 Portföy Performansı (Akbatı AVYM)

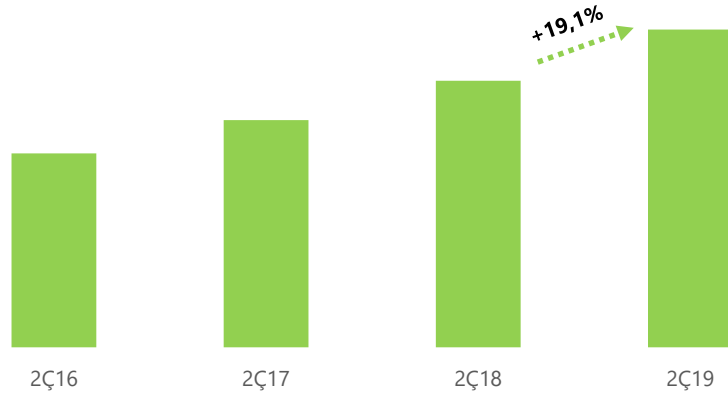


# Akiş GYO 2Ç19 Performans Sunumu – Ağustos 2019

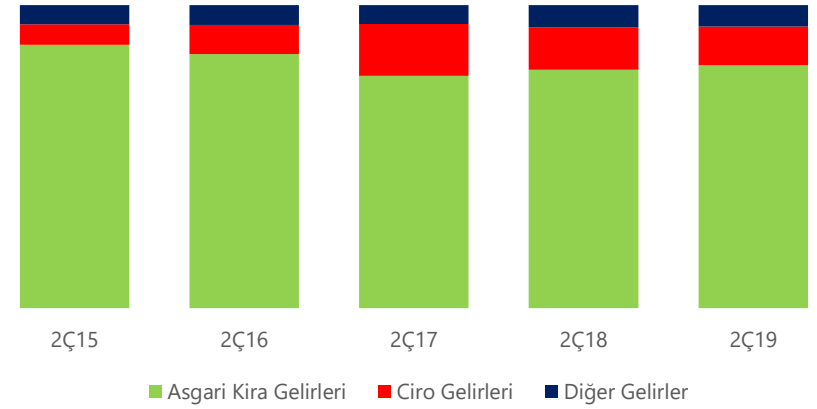
## Akbatı AVYM – Genel Görünüm



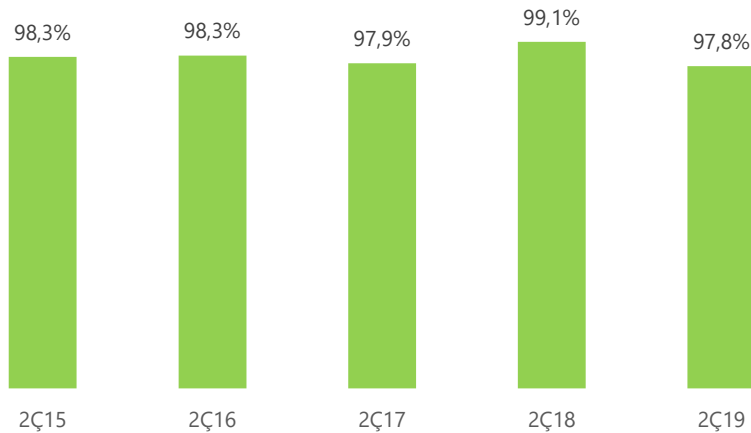
Akbatı AVYM metrekare başına ciro 2Ç19'da yıllık olarak 19,1% artmıştır



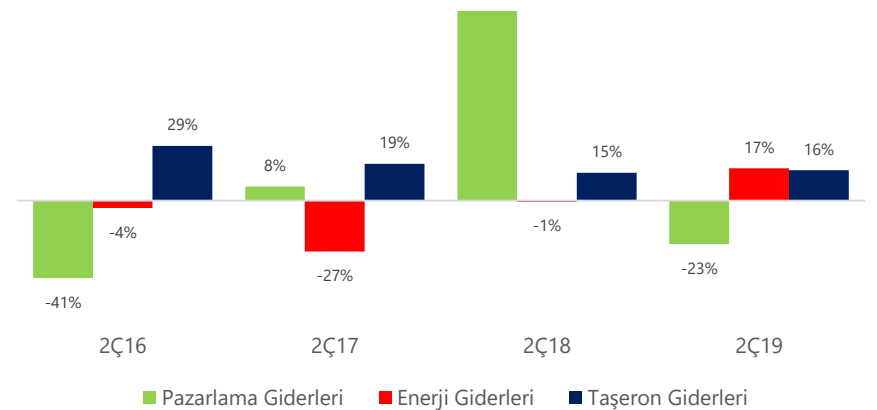
Akbatı AVYM Gelir Kırılımı



Metrekare bazında doluluk oranı gelişimi



Akbatı AVYM seçili gider kalemleri 2Ç19 itibariyle yıllık değişimi



# Akiş GYO 2Ç19 Performans Sunumu – Ağustos 2019

## Akbatı AVYM – Finansallar



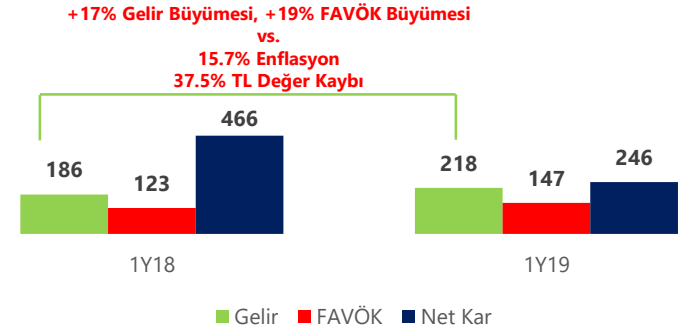
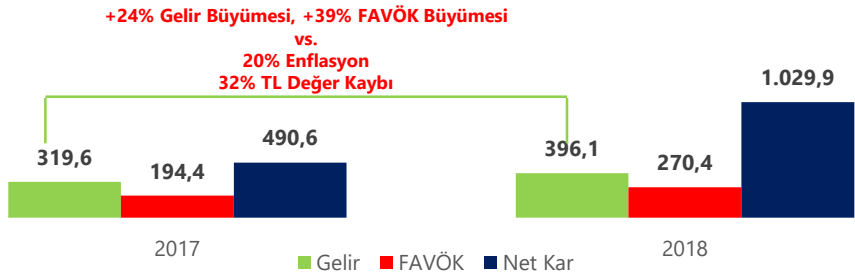
### Getiri verimi

Akbatı AVYM (TLmn)	2017	2018	1Y19	1Y18	1Y19	Yıllık Değişim
Gelir	84,6	106,1	57,6	49,7	57,6	16%
FAVÖK	62,2	81,3	43,4	36,7	43,4	18%
Değerleme Raporu Sonucu	912,1	1.216	1.363			
Getiri Verimi			<b>6,5%</b>			

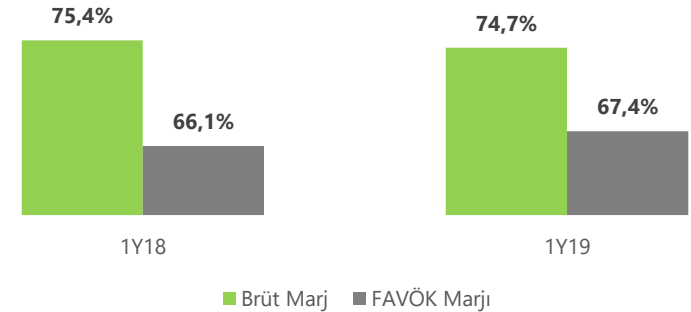
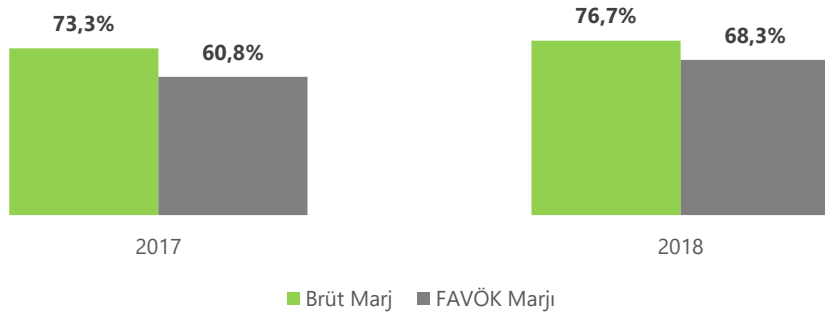
- ✓ 2019 yılı ikinci çeyreğinde Akbatı AVYM’de bulunan mağazaların metrekare başına cirosu yaklaşık %19.1 artarak enflasyonun üzerinde bir performans sergilemiştir. Aynı dönemde ziyaretçi trafiği Akbatı AVYM için neredeyse yatay bir seyir izlemiştir.
- ✓ Yılın ilk yarısında operasyonel marj yaklaşık %75 düzeyinde gerçekleşirken son 4 yılın ortalaması olan yaklaşık %72’nin 3 puan üzerinde gerçekleşti. Bu oranının geçen yılın ilk yarısına kıyasla benzer seviyede gerçekleşmesi süregelen etkin maliyet yönetimi ve verimlilik çalışmalarının sonucudur.
- ✓ Akbatı AVYM’nin bulunduğu bölgedeki etki alanı içerisindeki tek AVYM olması ve aynı bölgenin İstanbul’un en kalabalık ve halen daha en çok konut satışı yapılan ve yeni yerleşim yapılarının bulunduğu bölge olması sebebiyle, Akbatı rekabetten uzak bir şekilde global trendleri takip ederek müşterilerine keyifli tecrübeler yaratmaya devam etmektedir.



## 2 Finansal Görünüm (TLmn)

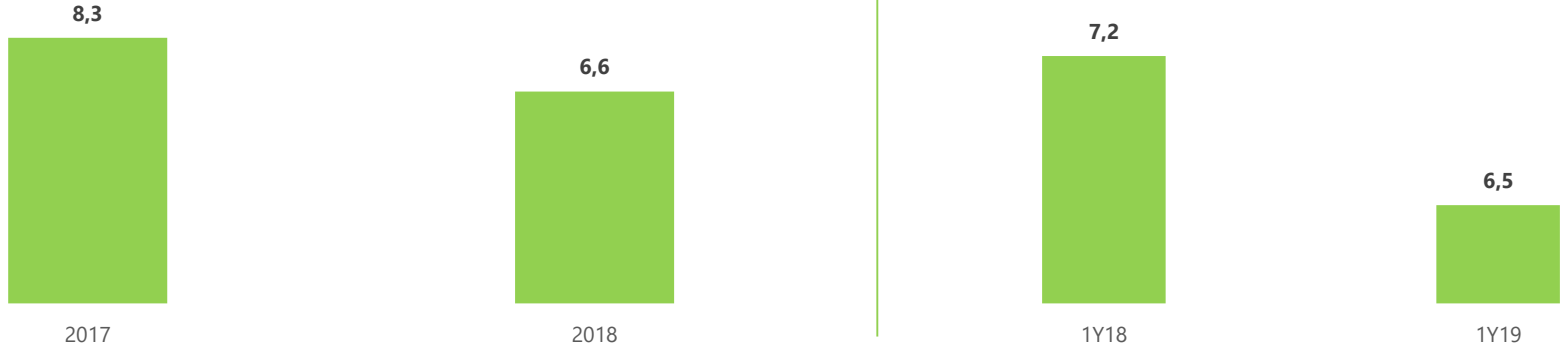


AVM'lerimizde ortalama olarak 75-80% aralığında bir operasyonel marjla faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. GYG ve dönemsel olarak elimizde kalan az sayıda stokların erimesi sürecinde konsolide şirket FAVÖK marjımız 65-70% bandında seyretmektedir. Cadde mağazacılığı projelerimizin tamamlanması ile birlikte konsolide FAVÖK marjımızın 70% üzerine kalıcı olarak çıkması öngörülmektedir.

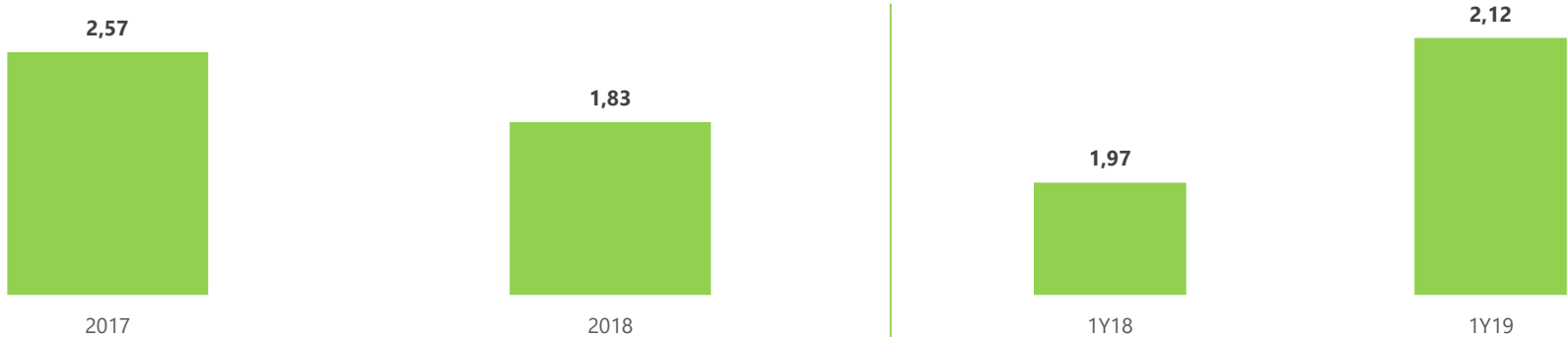


## 2 Finansal Görünüm (TLmn)

Net Borç/FAVÖK rakamımızı düzenli olarak düşürüyoruz. Amacımız bu oranı x3.5 seviyelerine getirebilmektir.



Ortalama borç vadesi halen daha kısa olmakla beraber, bunun temel sebebi bazı balon ödemelerin 2019 yılı içerisinde gelmesinden kaynaklanmaktadır. Hedefimiz ortalama borç vadesini ilk aşamada x3.0 üzerine çıkarmaktır.



## İletişim

### **Ozan Hançer**

Direktör

Stratejik Planlama, İş Geliştirme ve Yatırımcı İlişkileri

E-mail: ozan@akisgyo.com

Telefon: +902123930100

### **Sercan Uzun, CFA**

Müdür Yardımcısı

Yatırımcı İlişkileri, Stratejik Planlama ve İş Geliştirme

E-mail: sercan.uzun@akisgyo.com

Telefon: +902123930100/53544

### **Çekince:**

Bu raporda yer alan tüm bilgiler yatırımcıları bilgilendirme amacı taşımaktadır. Raporlardaki yorumlardan, bilgilerin tam veya doğru olmaması ve/veya güncelleme nedeniyle doğabilecek zararlardan Akiş GYO yönetimi ve çalışanları sorumlu tutulamaz.