

# Akiş GYO 3Ç19 Performans Sunumu – Kasım 2019



## 1 Portföy Performansı

## 2 Finansal Görünüm

## 1 Portföy Performansı (Akasya AVYM)

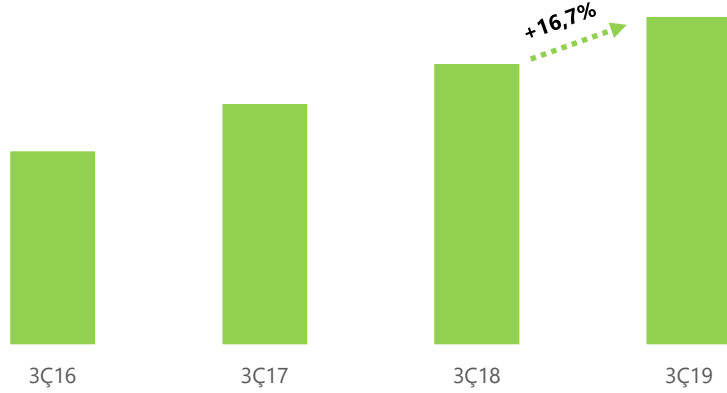


# Akiş GYO 3Ç19 Performans Sunumu – Kasım 2019

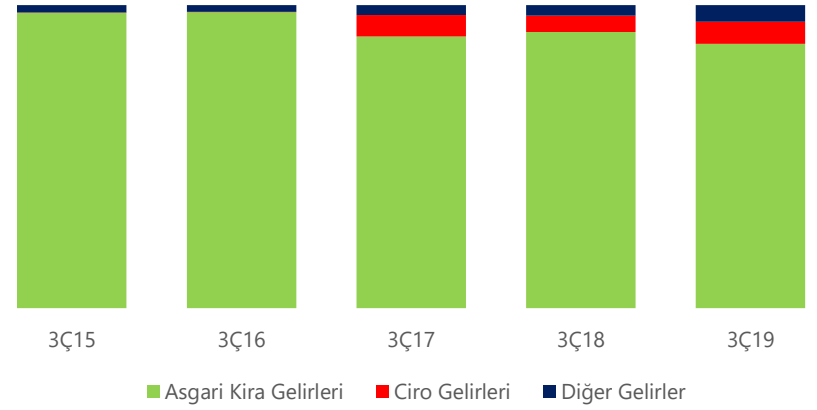


## Akasya AVYM – Genel Görünüm

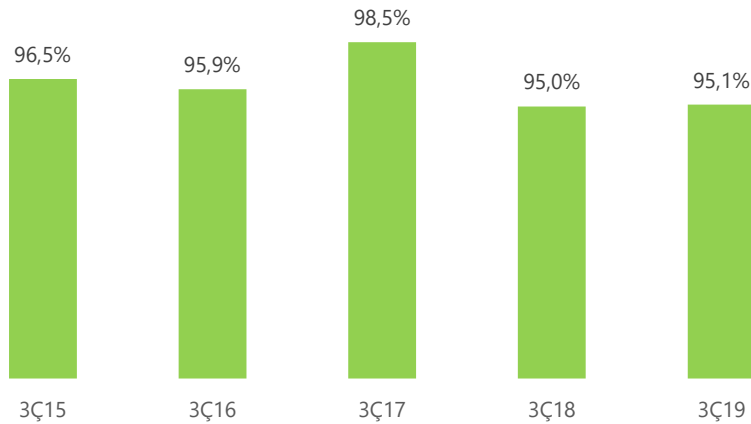
Akasya AVYM metrekare başına ciro 3Ç19'da yıllık olarak 16,7% artmıştır



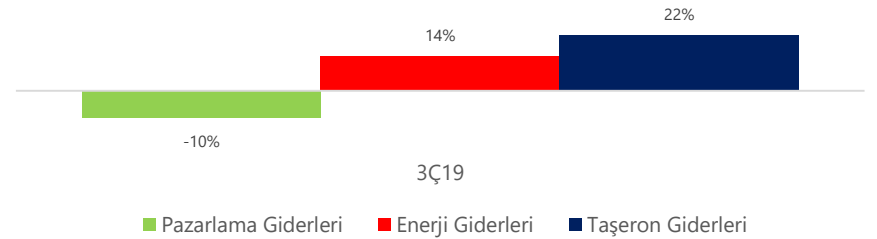
Akasya AVYM Gelir Kırılımı



Metrekare bazında doluluk oranı gelişimi



Akasya AVYM seçili gider kalemleri 3Ç19 itibariyle yıllık değişimi



# Akiş GYO 3Ç19 Performans Sunumu – Kasım 2019

## Akasya AVYM – Finansallar



### Getiri verimi

Akasya AVYM (TLmn)	2017	2018	9A19	9A18	9A19	Yıllık Değişim
Gelir	205,8	249,6	201,7	181,1	201,7	11%
FAVÖK	164,2	201,9	163,4	148,6	163,4	10%
Değerleme Raporu Sonucu	2.410	3.331	3.547			

- ✓ 2019 yılı üçüncü çeyreğinde Akasya AVYM'de bulunan mağazaların metrekare başına cirosu %16,7 artmıştır. Aynı dönemde ziyaretçi trafiği de 0.9% oranında artmıştır.
- ✓ Yılın ilk dokuz ayında operasyonel marj %80 mertebesinde gerçekleşirken son 4 yılın ortalaması olan yaklaşık %78'in 2.5 puan üzerinde gerçekleşti. Bu oranının geçen yılın ilk yarısına kıyasla benzer seviyede gerçekleşmesi süregelen etkin maliyet yönetimi ve verimlilik çalışmalarının sonucudur. Akasya AVYM gelirleri artışı kira yenileme dönemine denk gelen düşük enflasyon rakamı nedeniyle 11% seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu baz etkisi önümüzdeki yıl pozitif etki edecektir.
- ✓ Global trendleri ve günümüzün demografik ve sosyo-ekonomik yapısını da göz önüne alarak, Akasya'da yeni deneyimsel alanlar yaratmaya devam ediyoruz. Özellikle eğlence ve yeme-içme sektörüne yönelik farklılaşma çalışmalarımız sürmektedir.



## 1 Portföy Performansı (Akbatı AVYM)

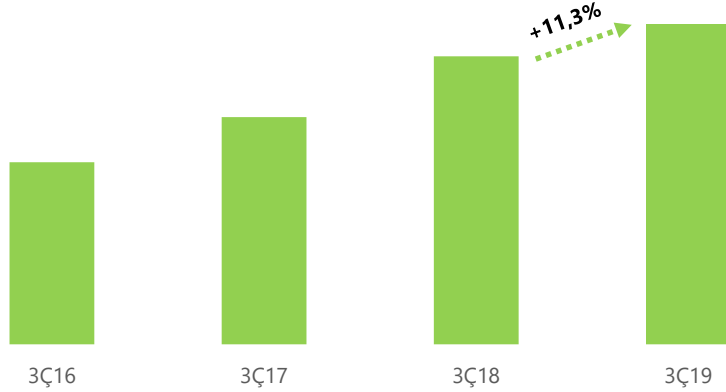


# Akiş GYO 3Ç19 Performans Sunumu – Kasım 2019

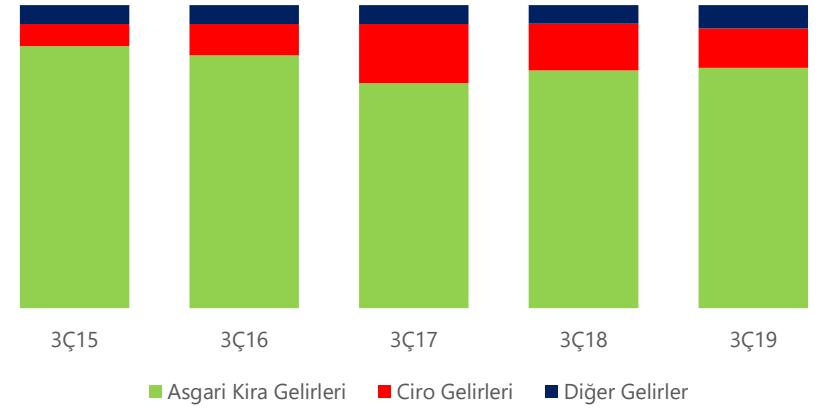
## Akbatı AVYM – Genel Görünüm



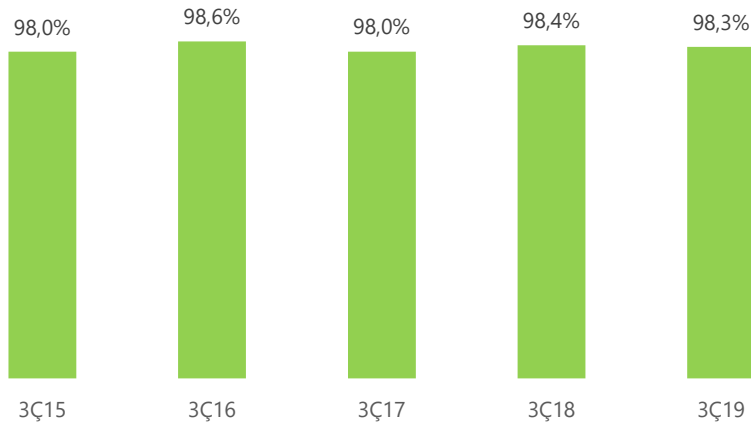
Akbatı AVYM metrekare başına ciro 3Ç19'da yıllık olarak 11,3% artmıştır



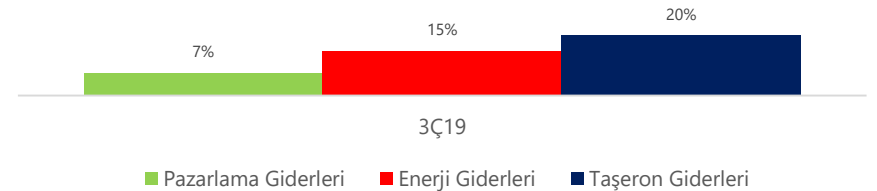
Akbatı AVYM Gelir Kırılımı



Metrekare bazında doluluk oranı gelişimi



Akbatı AVYM seçili gider kalemleri 3Ç19 itibariyle yıllık değişimi



# Akiş GYO 3Ç19 Performans Sunumu – Kasım 2019

## Akbatı AVYM – Finansallar



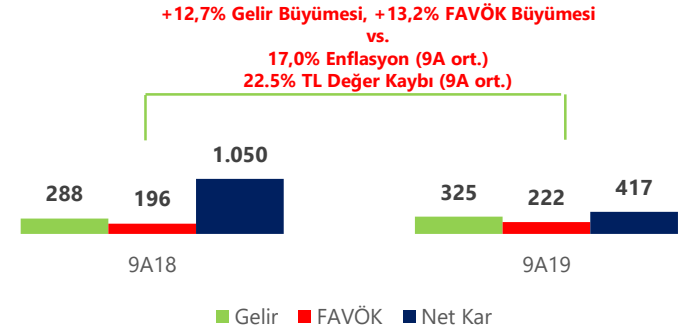
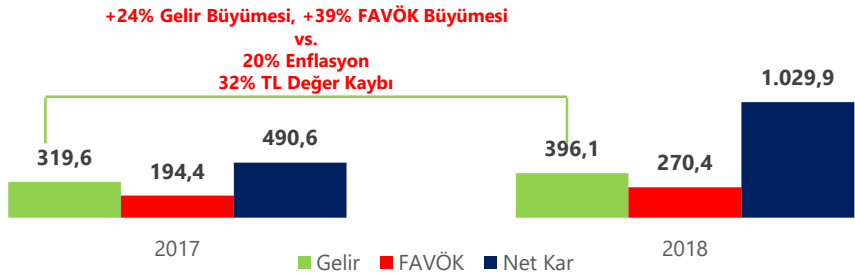
### Getiri verimi

Akbatı AVYM (TLmn)	2017	2018	9A19	9A18	9A19	Yıllık Değişim
Gelir	84,6	106,1	86,4	76,6	86,4	13%
FAVÖK	62,2	81,3	65,1	57,3	65,1	14%
Değerleme Raporu Sonucu	912,1	1.216	1.394			

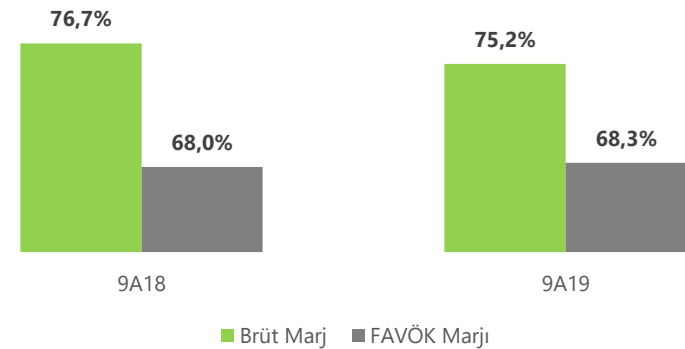
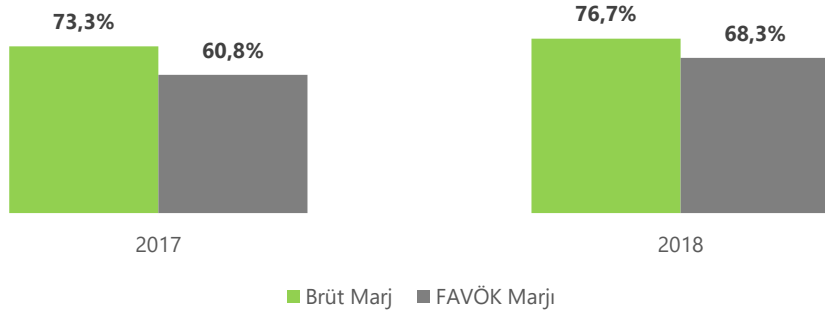
- ✓ 2019 yılı üçüncü çeyreğinde Akbatı AVYM’de bulunan mağazaların metrekare başına cirosu %11,3 artmıştır. Aynı dönemde ziyaretçi trafiği Akbatı AVYM için %1,7 oranında artmıştır.
- ✓ Yılın ilk dokuz ayında operasyonel marj yaklaşık %75 düzeyinde gerçekleşirken son 4 yılın ortalaması olan yaklaşık %72’nin 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)

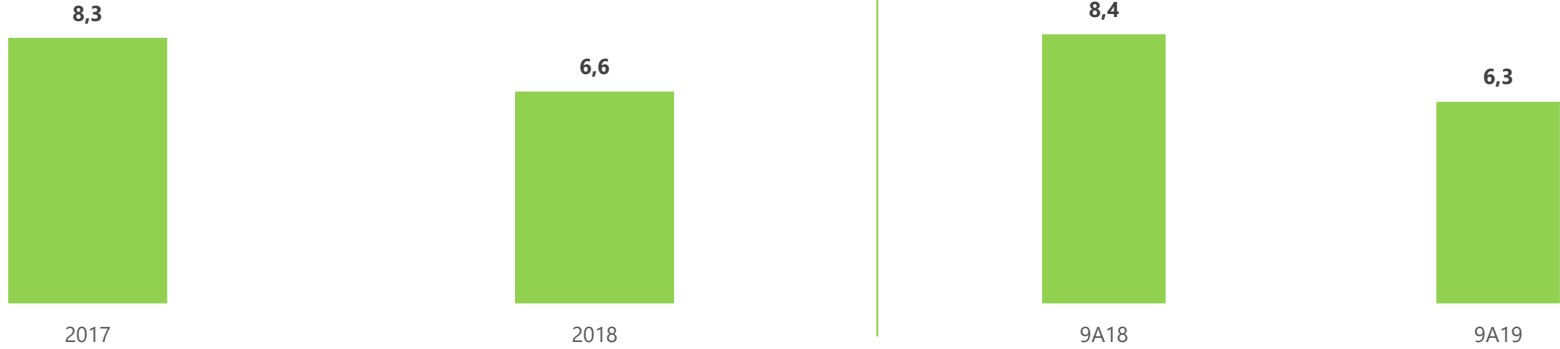


AVM'lerimizde ortalama olarak 75-80% aralığında bir operasyonel marjla faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. GYG ve dönemsel olarak elimizde kalan az sayıda stokların erimesi sürecinde konsolide şirket FAVÖK marjımız 65-70% bandında seyretmektedir. Cadde mağazacılığı projelerimizin tamamlanması ile birlikte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

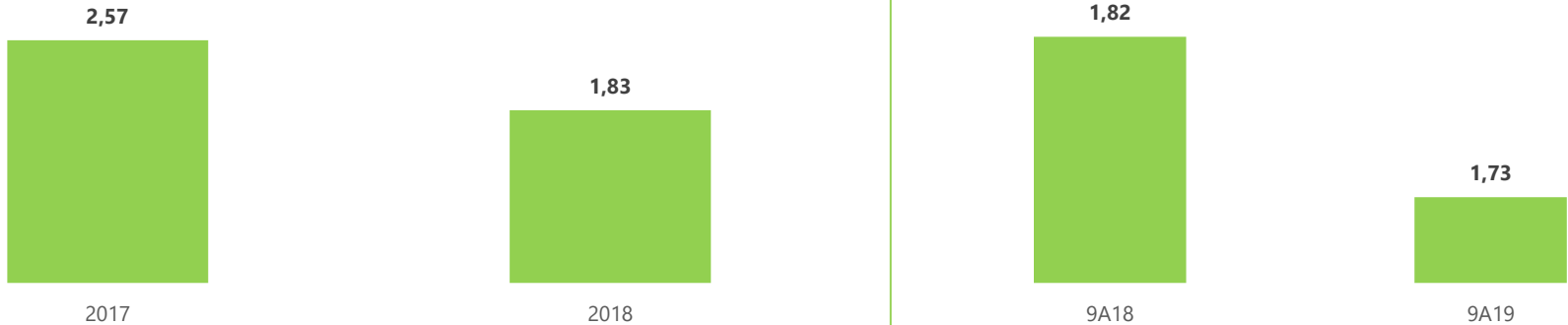


## 2 Finansal Görünüm (TLmn)

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.