



TŁUMACZENIE NA JĘZYK POLSKI.

30 stycznia 2008 r.

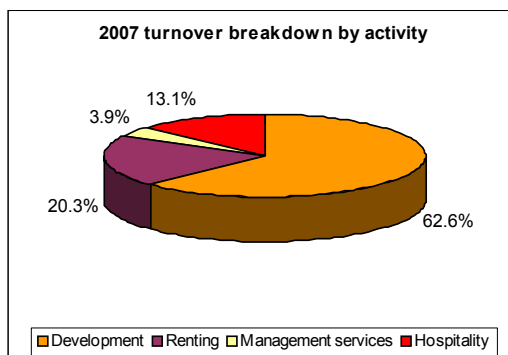
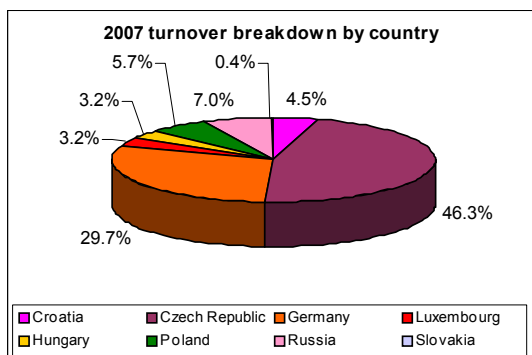
Wzrost rocznych obrotów o 59% do 275,2 mln euro

Aktywa o wartości 2,4 mld euro

Szacunkowa wartość wskaźnika NAV równa 104 euro

Nieskontrolowana kwota obrotów w 2007 roku wyniosła 275,2 mln euro (a nie 270,9 mln euro), co świadczy o silnym wzroście równym 59% wobec kwoty 172,9 mln euro uzyskanej w 2006 r. Jego wyjaśnieniem jest dynamiczny rozwój Orco Property Group w ciągu ubiegłego roku, zarówno w obszarze wewnątrzfirmowym, jak i na zewnątrz. Szczególnie istotne jest, że Orco Property Group znacząco przekroczyła skorygowany w czerwcu 2007 plan sprzedaży na poziomie 250 mln euro.

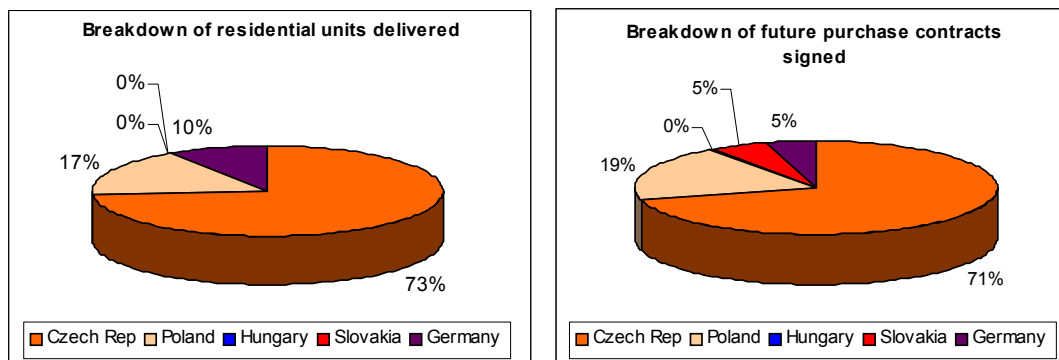
in € Million	2007	2006	%change
Development	172.4	124.3	39%
Renting	55.9	19.9	182%
Hotels and Residences	36.2	30.8	18%
Fund management fees	10.7	4.5	138%
Other management services	NA	4.2	
Intersegment activities	NA	-10.7	
Total	275.2	172.9	59%



Zabudowa mieszkaniowa

Wpływy z działalności w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego osiągnęły 172,4 mln euro w porównaniu do 124,3 mln euro osiągniętych w 2006 r. Grupa bardzo znacząco zwiększyła zasięg prowadzonej działalności budowlanej, realizując 1503 lokale w 2007 r. (projekt Kosik na poziomie 50%).

W 2008 r. wcześniej podpisane 894 umowy na realizację kolejnych lokali pozwala zarządowi Orco Property Group na głęboką wiarę w osiągnięcie założonych całorocznych przychodów z działalności w obszarze budownictwa mieszkalnego w wysokości 197 mln Euro.



Przychody z wynajmu

Przychody z wynajmu w 2007 r. były na poziomie 55,9 mln euro (a nie 51,5 mln euro) wobec 19,8 mln euro w 2006 r.

Ten wzrost został osiągnięty w znacznej części za sprawom dwóch obiektów: Molcom, który został zakupiony w kwietniu i wygenerował 16,8 mln euro wpływów w ciągu ośmiu miesięcy, oraz GSG, który został nabyty z końcem czerwca i wygenerował 18,0 mln wpływów w ciągu sześciu miesięcy. Po przejęciu GSG Orco Property Group stała się największym prywatnym właścicielem nieruchomości handlowych położonych w Berlinie. Portfel obiektów handlowych o powierzchni 825 000 m² został zakupiony po podstawowej cenie 460 euro za metr kwadratowy, co przyniosło natychmiastowy zysk z nabycia równy 10%. Tak jak i w innych krajach, w których działalność prowadzi Orco Property Group, aktywne zarządzanie aktywami portfela pozwoliło zredukować stopę wolnego miejsca o 2% (do 30%) i obniżyć koszty o 1,3 mln euro.

W Pradze największy wpływ miał budynek Bubenska, który został zakupiony we wrześniu 2006 r. za kwotę 26,6 mln euro i wygenerował 3,3 mln euro przychodów z wynajmu.

Ogólny średni wskaźnik wynajmowanej powierzchni (bez spółki GSG) pozostaje na bardzo wysokim poziomie 88%. Wskaźniki poszczególnych rodzajów wynajmowanej powierzchni kształtują się następująco: 82% dla biur, 87% dla powierzchni mieszkalnej, 91% dla sklepów oraz 94 % dla powierzchni logistycznej i lekkich obiektów przemysłowych. Spadek wskaźnika wynajmowanej powierzchni biurowej można wyjaśnić połączeniem ze spółką GSG, ale warto zauważyć, że wzrósł on już z 68% do 70% i dalej rośnie. Po uwzględnieniu wyników spółki GSG wskaźnik wynajmowanej powierzchni w portfelu biurowym wynosi 72%.

Grupa, uwzględniając pełny wpływ obiektu Molcom i spółki GSG, ustaliła docelowe wpływy z wynajmu na poziomie 80 mln euro.

Hotele i rezydencje

Wpływy z działalności hotelarskiej osiągnęły w 2007 r. 36,1 mln euro wobec 30,8 mln euro w 2006 r. Sieć Suncani Hvar przyniosła 12,5 mln euro wobec 9,6 mln euro w roku wcześniejszym, mimo późniejszego otwarcia hotelu Amfora pod koniec lipca.

Pomimo sprzedaży portfela hotelarskiego (z wyjątkiem obiektów Pachtuv Palace, Diana, Belgicka i Suncani Hvar) funduszowi Endurance Hospitality Fund współpracującemu z AIG w ramach umowy joint venture, która zaczęła obowiązywać 30 listopada, obroty są nadal całkowicie zintegrowane na przestrzeni całego roku.

Wyniki portfela hotelarskiego za rok 2007 (oprócz Suncani Hvar) są znacznie lepsze, przy czym wskaźnik ADR osiągnął 108,7 euro, a wskaźnik Revpar osiągnął 69,9 euro wobec odpowiednio 99,1 euro i 60,0 euro osiągniętych w 2006 r.

Grupa określiła docelowe obroty pozostałej części portfela w 2008 roku na 23 mln euro.

Zarządzanie aktywami

Opłaty za zarządzanie wygenerowane przez fundusze Endurance Funds zdecydowanie wzrosły do wartości 10,7 mln euro (wobec 4,5 mln euro w 2006 r.), prezentując wzrost i siłę tej dziedziny działalności.

Łączna wartość majątku na koniec roku wzrosła z 200 mln euro w 2006 r. do 650 mln euro w 2007 r. Obecnie rodzina funduszy Endurance Fund jest podzielona na 3 istniejące subfundusze (Office and Retail 1, Residential and Hospitality), a także uruchamiane są zapisy na 4 nowe subfundusze: Office and Retail 2, Logistic, Infrastructure oraz Healthcare. Najlepsi inwestorzy na całym świecie posiadają jednostki tych funduszy. Orco Property Group jest zarządcą aktywów i inwestorem w każdym z tych funduszy, jak również wniosła do większości z nich swój udział w wysokości od 5 do 20%.

Grupa przewiduje, że w 2008 r. fundusze Endurance będą miały dużo większy wpływ na obroty, którego poziom wyniesie 30 mln euro. W 2008 r. zostaną uruchomione nowe fundusze, z których pierwszy jest poświęcony infrastrukturze. Grupa planuje, że fundusze Endurance do 2012 r. osiągną wartość 3 mld euro majątku i będą zarządzać aktywami wartymi 10 mld euro.

Ostatnie wydarzenia

Finanse. 188 mln euro nowych pożyczek w 4 kwartale 2007 – źródła finansowania są nadal dostępne na naszych rynkach

W ostatnim kwartale 2007 r. grupa podpisała umowy dotyczące finansowania projektów na kwotę 188 mln euro przy średniej marży 127 punktów bazowych. Wśród najważniejszych umów zawartych w ramach działalności budowlanej warto wymienić kontrakt na finansowanie City Gate o wartości 40 mln euro przy oprocentowaniu EURIBOR + 130 punktów bazowych. W portfelu inwestycyjnym największe zadłużenie jest związane z przejęciem spółki GSG sfinansowanym przez pożyczkę o zmiennej stopie na kwotę 305 mln euro zamienionej na stałe oprocentowanie na poziomie 5,45% (wraz z marżą) w oparciu o umowę podpisaną w lipcu 2007 r.

Nowe umowy najmu podpisane w 4 kwartale 2007 r.

Zespoły zajmujące się wynajmem ostatnio zakończyły ważne negocjacje dotyczące obiektów handlowych i biurowych prowadzone między innymi z firmą Starbucks oraz firmą Robert Half odnośnie obiektu Palace Archa (Na Porici) w Pradze, a także z firmą Ceska Sportelna (jednostką zależną Erste Bank) odnośnie obiektu Hradcanska w Pradze. Najistotniejszy wydaje się jednak fakt, że firma prawnicza Lovells podpisała umowę dotyczącą wynajmu 9000 metrów kwadratowych w zlokalizowanym w Dusseldorfie budynku Sky Office, który jest nowoczesnym budynkiem biznesowym najwyższej klasy zapewniającym widok na rzekę Ren. W połączeniu z uzgodnionym wcześniej wynajmem znanej na świecie firmie konsultingowej oznacza to, że spółka Orco Germany wynajęła już 55% budynku na półtora roku przed jego ukończeniem.

Przejęcia w 2007 roku osiągnęły wartość 719 mln euro

W tym roku łączna wartość przejęć grupy wyniosła 719 mln euro.

Poza przejęciem banku ziemi Wertheim za kwotę 75 mln euro oraz przejęciem centrum Molcom w Rosji za kwotę 85 mln USD, które zostały ogłoszone w pierwszym kwartale, grupa zakończyła dwa przejęcia na Słowacji (42 mln euro), przejęcie budynku biurowego w Luksemburgu (32 mln euro) oraz zakończyła przejmowanie spółki GSG (385 mln euro) w Berlinie. Dzięki tej znaczącej transakcji firma Orco stała się czołowym właścicielem aktywów handlowych w Berlinie.

Projekty wizytówki

Grupa odnotowała istotny postęp realizowanych projektów wizytówek handlowych, takich jak dom handlowy Paris Department Store, Cumberland oraz Vaci 1, odnośnie których prowadzone są negocjacje z największymi detalistami dóbr luksusowych. Ogromny postęp dokonał się także w przypadku projektu Bubny i Wertheim, co doprowadzi do dodatkowego wzrostu ich wartości dla grupy w roku 2008.

Komunikat Prezesa Jeana-François OTTA

Podczas gdy świat finansowy przechodzi trudny okres jestem absolutnie pewny silnej pozycji Orco Property Group w Europie Środkowej, która jest oparta na silnych ekonomicznych fundamentach krajów tego regionu i ich rynkach nieruchomości. Nadal występują bowiem zjawiska związane z konwergencją, które są zasilane finansowaniem z UE.

Wzrosty produktu krajowego w regionie Europy Środkowej, której gospodarki nabierają cech dojrzałości, nadal są znacząco wyższe niż w Europie Zachodniej (6% w przypadku Czech w porównaniu do 1,8 % we Francji według szacunków na rok 2008). Co więcej, poziom importu tych krajów z USA jest niski i wynosi 2%. W wyniku korzystnych uregulowań podatkowych, z których najważniejsze dotyczy obniżki podatku od dochodów osobistych w Czechach do stawki liniowej równej 15% (a następnie do 12,5% w 2009 r.), kraje te utrzymują i przyciągają wysoko wykwalifikowanych pracowników, mimo że poziom płac jest w nich niższy o 50% od średniej w Europie Zachodniej.

W tej korzystnej sytuacji ekonomicznej wykorzystanie biur w Europie Środkowej wzrosło dwukrotnie w roku 2007 w porównaniu do poziomu z roku 2001, jako że wysoko wykwalifikowana, tania siła robocza przyciąga do tego regionu najemców korporacyjnych z całego świata. Mimo że w ostatnich latach nastąpił znaczący wzrost liczby oferowanych nowych biur, stale rosnący popyt na przestrzeń biurową sprawił, że w miastach Europy

Środkowej występuje duża nadwyżka popytu w porównaniu do miast Europy Zachodniej. Ceny najmu pozostają 3-4 razy niższe niż w Europie Zachodniej, co zapewni w przyszłości wzrost wartości kontraktów po ustabilizowaniu się marż. W 2007 roku nastąpił wzrost cen najmu o 5-8%.

Na rynku mieszkaniowym średnie zadłużenie rodziny w Europie Środkowej wynosi 15,4%. Wartość ta jest zdecydowanie niższa niż średnie zadłużenie rodziny zachodnioeuropejskiej, które wynosi 54%. W związku z tym rynek hipoteczny w Europie Środkowej jest narażony na pochodzące z USA i Wielkiej Brytanii ryzyko związane z kredytami typu subprime w stopniu daleko mniejszym niż rynek hipoteczny Europy Zachodniej.

W 2007 r. Orco Property Group uzyskała najwyższe obroty w swojej historii, 271 mln euro. Nastąpił doniosły wzrost zyskowności oraz rozmiaru działalności odnotowany w trzech dziedzinach działalności biznesowej grupy, czyli budownictwie mieszkaniowym, inwestycjach w nieruchomości oraz zarządzaniu aktywami.

Grupa otrzymała 188 mln euro nowych pożyczek w ciągu ostatniego kwartału 2007 roku. Wynegocjowane marże oprocentowania są zdecydowanie najlepsze wśród kiedykolwiek uzyskanych przez grupę (średnio 127 punktów bazowych). Dowodzi to ponad wszelką wątpliwość, że inwestycje Orco Property Group cieszą się zaufaniem banków, które finansują nasze operacje od uruchomienia przez nas działalności szesnaście lat temu.

W oparciu o rekordowy zysk netto za rok 2007 równy 100 mln euro oceniam, że wartość aktywów netto na akcję zgodnie ze standardami IFRS wg stanu na dzień 31 grudnia wynosi około 104 euro. Wartości nieruchomości w Europie Środkowej nieprzerwanie rosną. Nieznaczny spadek zajętości został skompensowany przez wzrost cen wynajmu. Spadek wartości aktywów netto w porównaniu do czerwca (115 euro) jest wynikiem spadku cen akcji Orco Germany (z 12,5 euro do 10,2 euro wg stanu na dzień 31.12.07) oraz Suncani Hvar (z 220 tyś. do 179 tyś. wg stanu na dzień 31.12.2007). Należy zwrócić uwagę, że spadek cen akcji nie ma związku z obniżeniem wartości nieruchomości w Berlinie czy na Hvarze (ponieważ w rzeczywistości w tych dwóch miejscach występuje wzrost ceny za metr kwadratowy). Mimo to dzięki usilnym staraniom naszych pracowników mającym na celu uzyskanie zezwoleń, w tym dotyczących domu handlowego Paris Department Store w Budapeszcie oraz obiektu Złota 44 w Warszawie, a także ze względu na aktywne zarządzanie portfelem najmu wartość całego portfela grupy zwiększyła się we wszystkich krajach i w przypadku wszystkich typów aktywów. Obecnie wycenia się ją na 2,4 mld euro (po sprzedaży portfela hotelarskiego). Wskaźnik NAV nie uwzględnia wartości naszych spółek usługowych, które zajmują się zarządzaniem nieruchomościami, projektami, hotelami i aktywami. Po ich uwzględnieniu wskaźnik NAV wzrósłby o 10 euro do poziomu 20 euro na akcję w oparciu o jakość zasobów ludzkich rozmieszczonych we wszystkich krajach, w których operujemy.

Naszym celem na najbliższe sześć miesięcy jest dostarczenie rynkowi uszczegółowionych informacji dotyczących naszych prognoz zysku do roku 2012, kontynuowanie przemyślanego zarządzania bilansem, utrzymanie stosunku zadłużenia do wartości na poziomie około 45% oraz kontynuacja realizacji rozpoczętych budów. Ponadto nasza platforma zakupowa odegra znaczącą rolę w optymalizowaniu struktury kosztów ponoszonych w siedmiu krajach, w których grupa prowadzi działalność. Warto nadmienić, że środki gotówkowe spółki pozwolą nam na sfinansowanie wydatków kapitałowych w 2008 roku, które osiągną poziom 500 mln euro.

Naszym celem na rok 2008 jest osiągnięcie obrotów o wartości 330 mln euro połączonych ze wzrostem zysku, polepszeniem marż w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego dzięki wykorzystaniu platformy zakupowej, wzrostem cen najmu w realizowanych obiektach i zwiększeniem liczby subfunduszy zarządzanych przez rodzinę funduszy Endurance.

Podsumowując, Orco Property Group zakończyła właśnie najlepszy rok w swojej historii, a jej pozycja strategiczna pozwala jej na poprawę tego wyniku w najbliższej przyszłości. Głęboko wierzę, że w 2008 roku uda nam się utrzymać wzrost wskaźnika NAV i uzyskać wyższe zyski. Nasza pozycja pozwala nam skorzystać z rosnącego popytu na ekskluzywne nieruchomości, jak również z popytu na nieruchomości spełniające potrzeby rosnącej klasy średniej. Co więcej, dzięki narzędziom takim jak fundusz Endurance Fund zachowujemy dywersyfikację i jesteśmy przygotowani do skorzystania ze środków pieniężnych będących w obiegu na rynku. Najlepszy w regionie zespół pracowników trwale zmienia wygląd miast Europy Środkowej za pomocą projektów wizytówek, takich jak Bubny, Wertheim, Dunaj, Złota 44 oraz Vaci 1. Te światowej klasy projekty sprawią, że Praga, Berlin, Bratysława, Warszawa i Budapeszt podniosą swój standard na arenie międzynarodowej, a Orco Property Group utrwali swoją pozycję jako jeden z głównych deweloperów w Europie Środkowej.