

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



- 1 Akkök Holding
- 2 Şirket künyesi
- 3 3Ç18 itibariyle özet görünüm
- 4 Portföy detayı
- 5 Piyasa ve Portföy Görünümü
- 6 Portföy Performansı
- 7 Planlanan Projeler
- 8 Finansal Görünüm & Beklentiler

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



1

Akkök Holding



AKKÖK
HOLDİNG



Raif Dinçök tarafından 1952 yılında kurulmuş olan Akkök Holding Türkiye'nin önemli sanayi gruplarından birisidir.

Akkök Holding, kimya, enerji ve gayrimenkul sektöründe bünyesinde barındırdığı 18 şirketle operasyonlarını yürütmekte olup yaklaşık US\$3.1 milyar büyüklüğünde kombine ciro yaratmaktadır.

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



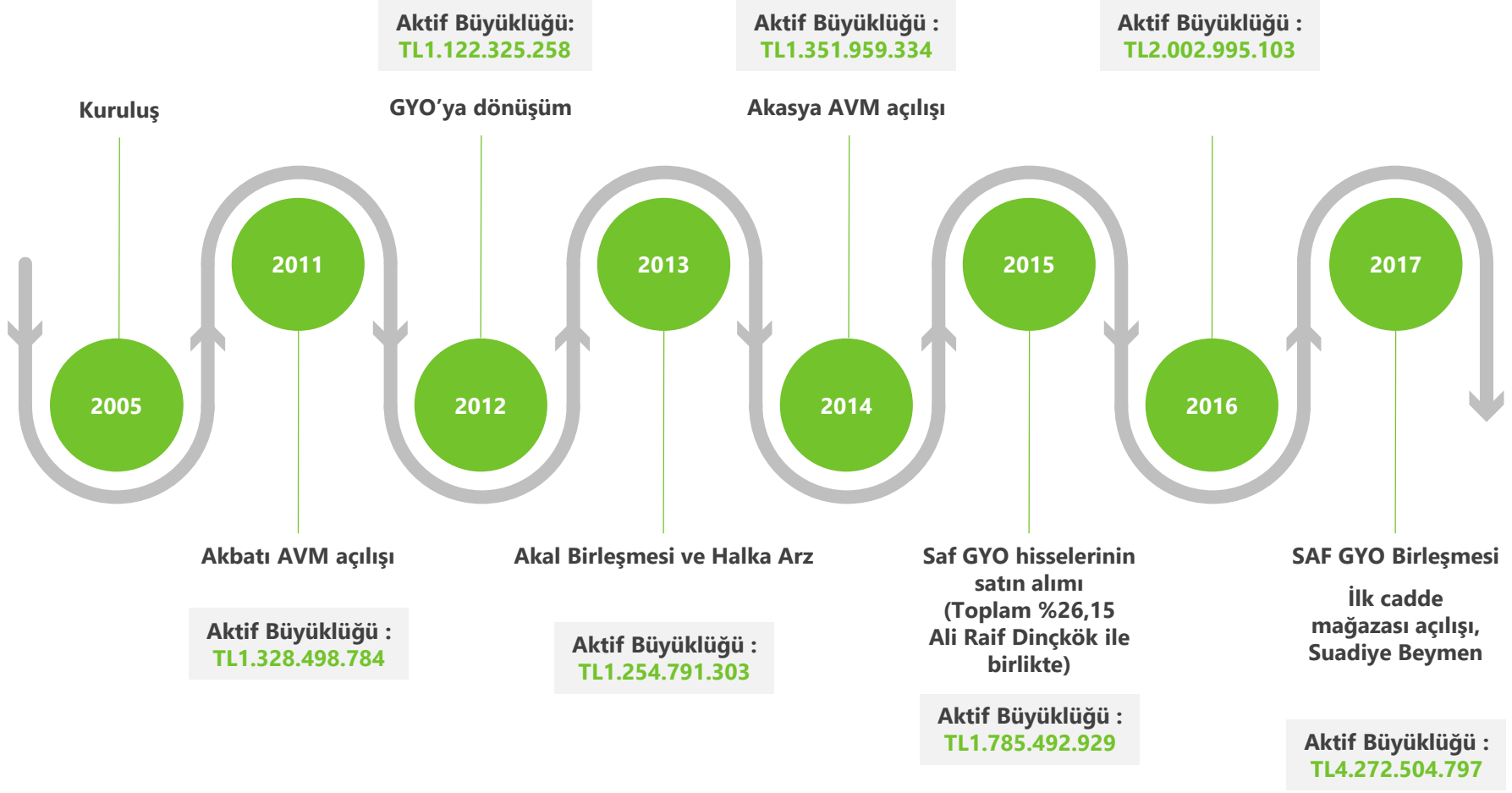
2 Akiş GYO (Ortaklık Yapısı)

Ortağın Adı-Soyadı/Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı (%)	Sermayedeki Payı (TL)
Ali Raif Dinçkök	24,19%	104.022.994
Akkök Holding Inc.	14,66%	63.065.857
Nilüfer Dinçkök Çiftçi	9,21%	39.605.908
Emniyet Ticaret ve Sanayi Inc.	9,13%	39.267.011
EBRD	7,36%	31.650.000
Raif Ali Dinçkök	6,56%	28.196.104
Diğer	28,90%	124.283.975
Toplam	100,00%	430.091.850

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



2 Şirket Künyesi

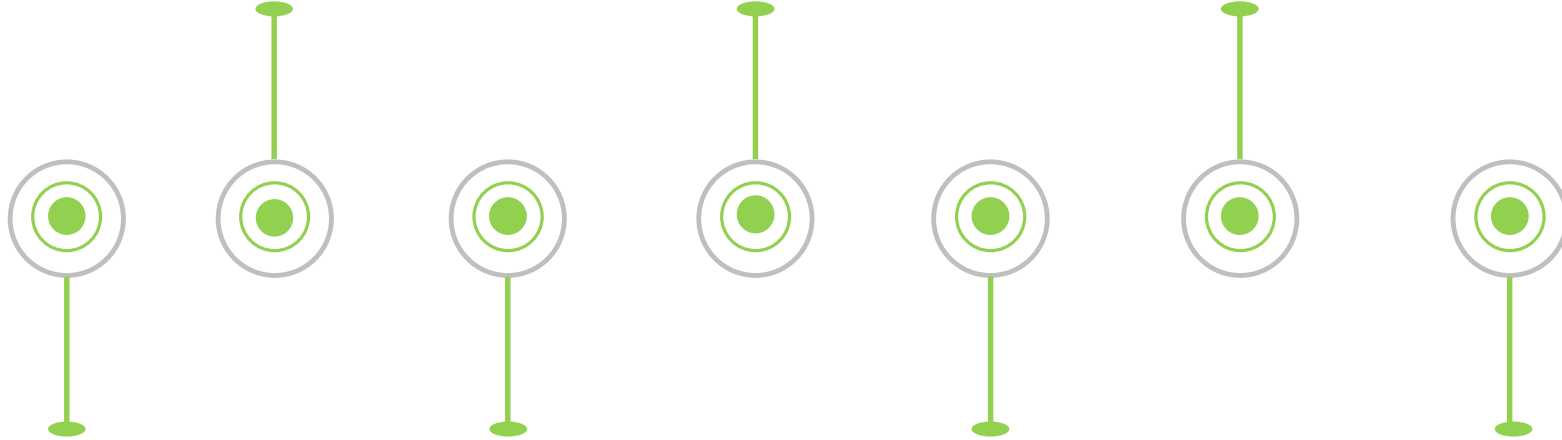


2 2018'de neler oldu ?

10 Nisan 2018 tarihinde SAF GYO birleşmesi sonucu alınan hisselerin Hızlı Talep Toplama yönetimiyle satışı neticesinde Avrupa Kalkınma ve İmar Bankası Akiş GYO'ya yaklaşık TL102mn (US\$25.2mn karşılığı) yatırım yapmıştır.

Akiş GYO, **Ağustos 2018**'de borç vadesini uzatmak adına ilk aşamada HSBC Bank'tan US\$40mn kredi sağladı.

Ekim 2018'de 32 sayılı Türk Lirası'nı koruma kanununa istisnadan gayrimenkul kiralama sözleşmelerinde TL'ye dönülmesine ilişkin karar Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.



Akiş GYO **19 Mart 2018** tarihi itibarıyla FTSE EPRA/NAREIT Global Emerging Markets Index'inde işlem görmeye başladı.

Akiş GYO **Haziran 2018**'de ilk yurtdışı projesini gerçekleştirmek için İngiltere'nin Aldgate (Londra) bölgesinde bir projeye 51% hisse ile ortak oldu.

Akiş GYO yatırımcılarının haklarını korumak adına **3 Ağustos 2018**'de hisse geri alım programı açıkladı.

Akiş GYO, hisse senetlerindeki likidite ve derinliği artırmak adına **2 Kasım 2018**'de Gedik Yatırım ile bir likidite sağlayıcılık anlaşması imzaladı.

2 Şirket Künyesi (Yatırım Teması)



Özel bölgelerde yüksek kira getirisi sağlayan nitelikli varlıklar



Düzenli temettü dağıtım politikası ve yüksek temettü verimliliği



Kurumsal Yönetim ve Temettü Endeksleri'nde yer alma

Akasya:

Akbatı:

Suadiye Beymen:

7,74%

8,18%

7,83%

Ortalama dağıtılan temettü:

USD42 mn

Ortalama temettü verimliliği:

10%

Kurumsal Yönetim Derecelendirme

9,54
(10 üzerinden)

Temettü Endeksi

BIST 25

Değer zinciri üzerinde tam yetkinlik (geliştirme, kiralama ve yönetme yetkinliği)

Başarılı satış politikası (2015 – 2017 yılları arasında yapılan 11 satış değerlendirme raporlarındaki değerlerin ortalama 45% üzerinden bir rakam sonuçlanmıştır.)

2 Şirket künyesi (2015-2017 satış özeti)

Gayrimenkul Bölgesi	Tipi	Tarih	Değerleme Raporu (TL)	Satış Fiyatı (TL)
İstanbul İli Esenler İlçesi, Atışalanı mahallesi Teksitkent	Mağaza	10.03.2015	310.000	368.960
Bilecik İli, Bozüyük İlçesi, Yaftı Mevki	Arsa/Bina	25.08.2015	11.500.000	13.897.550
Yalova İli, Çiftlikköy İlçesi Deniz Çalı Köyü Topçuçiftliği Mevkii	Arsa/Bina	7.09.2015	45.100.000	46.149.700
Tekirdağ ili, Çerkezköy İlçesi, Fevzipaşa Mahallesi	Arsa/Bina	30.12.2015	50.300.000	71.814.009
İstanbul İli, Üsküdar İlçesi, Kısıklı Mahallesi	Arsa	23.03.2016	49.200.000	58.020.870
Tekirdağ ili, Çerkezköy İlçesi, Fevzipaşa Mahallesi	Arsa	26.04.2016	10.448.295	14.562.961
Tekirdağ ili, Çerkezköy İlçesi, Fevzipaşa Mahallesi	Arsa	9.06.2016	18.378.866	26.935.085
İstanbul İli, Üsküdar İlçesi, Kısıklı Mahallesi	Arsa	23.06.2016	9.175.000	20.400.641
Bilecik İli, Bozüyük İlçesi, Yaftı Mevki	Arsa	29.09.2016	165.000	190.000
Tekirdağ ili, Çerkezköy İlçesi, Fevzipaşa Mahallesi	Arsa/Bina	23.11.2016	40.022.839	52.050.419
Kocaeli ili, Gebze İlçesi, Balçık Köyü	Depo	1.12.2017	40.000.000	93.740.678
Toplam			274.600.000	398.130.873

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



3 3Ç18 itibariyle özet görünüm

Net aktif değer:

TL3.7bn

Piyasa değeri:

TL1.1bn

AVM payı:

85%

*portföy içinde

Brüt getiri:

7.96%

*2 AVM'de

9A18 NAD iskontosuz:

70%

Gelir yaratan varlıklar

TL5.0bn

9A18 Cari oran:

69%

*dönen varlıklar/KV yükümlülükler

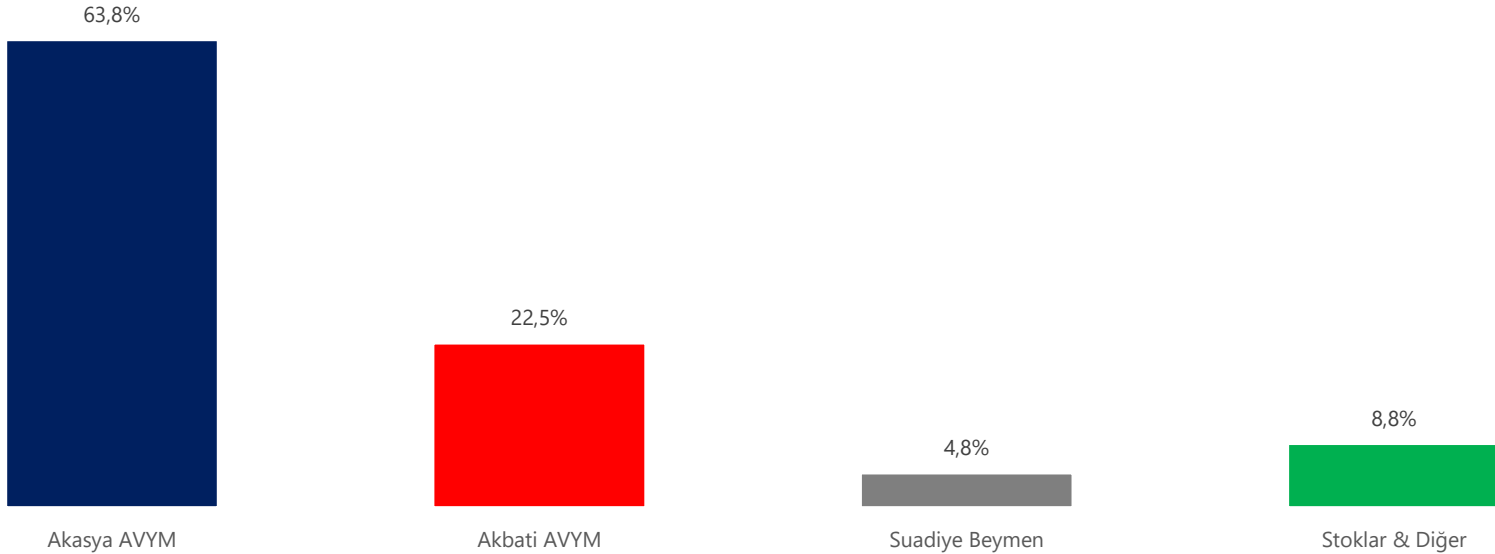
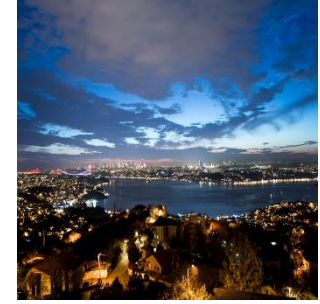
9A18 net borç:

TL2.0bn

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

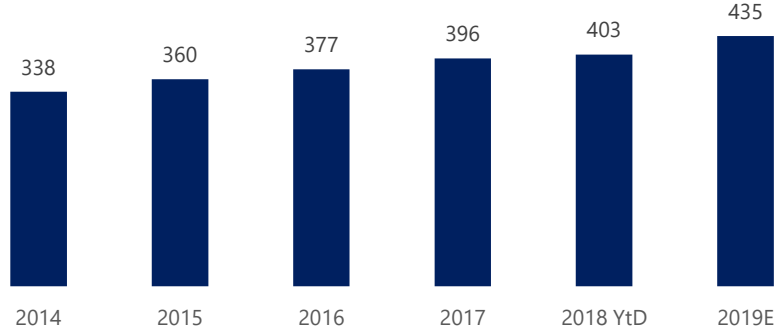


4 Portföy detayı (30.09.2018 itibariyle)

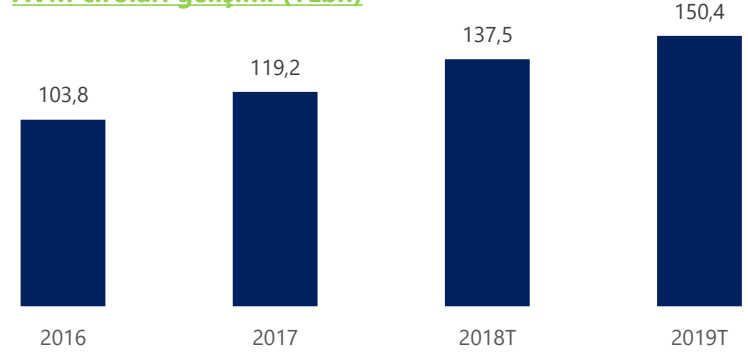


5 Piyasa Görünümü

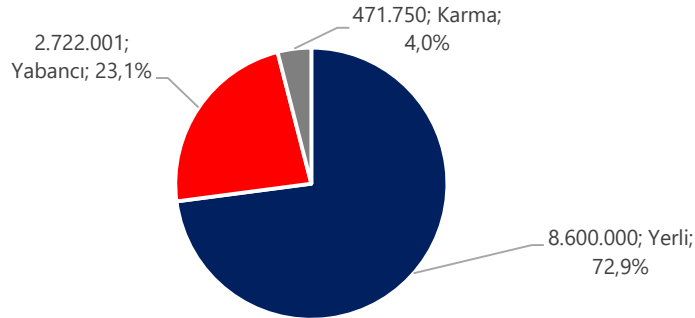
AVM sayısı gelişimi



AVM ciroları gelişimi (TLbn)



AVM yatırımcıları kırılımı (m2)



- ✓ Rekabet her geçen gün biraz daha artmaktadır
- ✓ Arz ve talep dinamikleri her zamankinden daha titiz olarak incelenmelidir
- ✓ AVM'ler artık sadece alışveriş değil aynı zamanda birer yaşam, teknoloji ve sosyal medya merkezleri olarak değerlendirilmelidir
- ✓ Bulunulan bölge ve müşteriye yakınlık çok büyük önem arz etmektedir
- ✓ İstanbul Brüt Kiralanabilir Alan'ın yaklaşık c.40%'ne ev sahipliği yapmaktadır

5 Piyasa Görünümü – Oyun Değişiyor

Online ve Offline Kanallar Arasında Bulanıklaşan Çizgiler

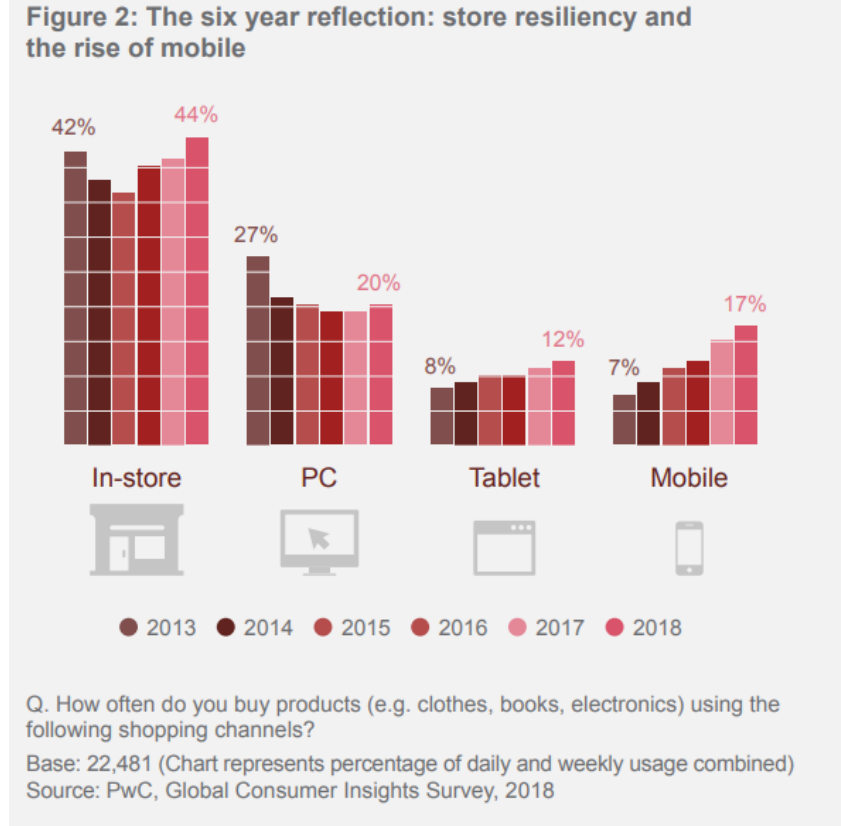
Bilgiyi ve Gücü Elinde Tutan Son Kullanıcılar,
Çok Daha Fazla Önem Kazanan Kişiselleştirme

Dijital Teknolojiler ile Müşterilere Sunulan Değerlerde Artış

Farklılaştırılmış Müşteri Deneyiminin Artan Önemi

Paylaşım & Abonelik Ekonomisi

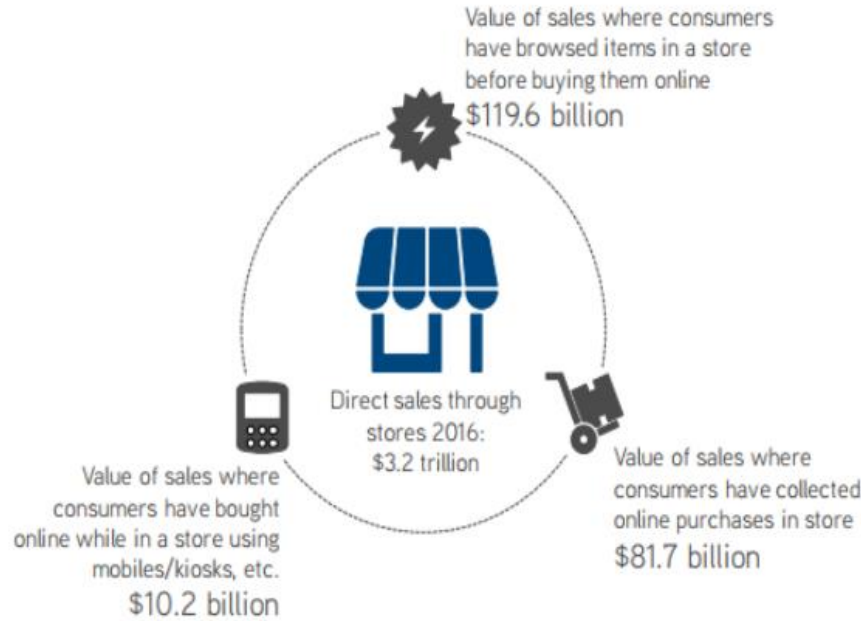
5 Piyasa Görünümü – Mağazaların Önemi



- ✓ Mağazalarda alışveriş yapılma oranları üç yıldır üstüste artıyor. (Online ödeme yapıp mağazada pick-up edenler olumlu etkiliyor, iyi satış personeli önemli)
- ✓ 6 yıldır üstüste artan: Telefonla alışveriş.
- ✓ PwC anketine katılanların %25'i alışverişlerinde cep telefonundan ödeme yapmayı tercih ettiğini söylüyor.
- ✓ Akasya Click&Collect noktası ile müşterilere kolaylık sağlanıyor.

5 Piyasa Görünümü – Mağazaların Önemi

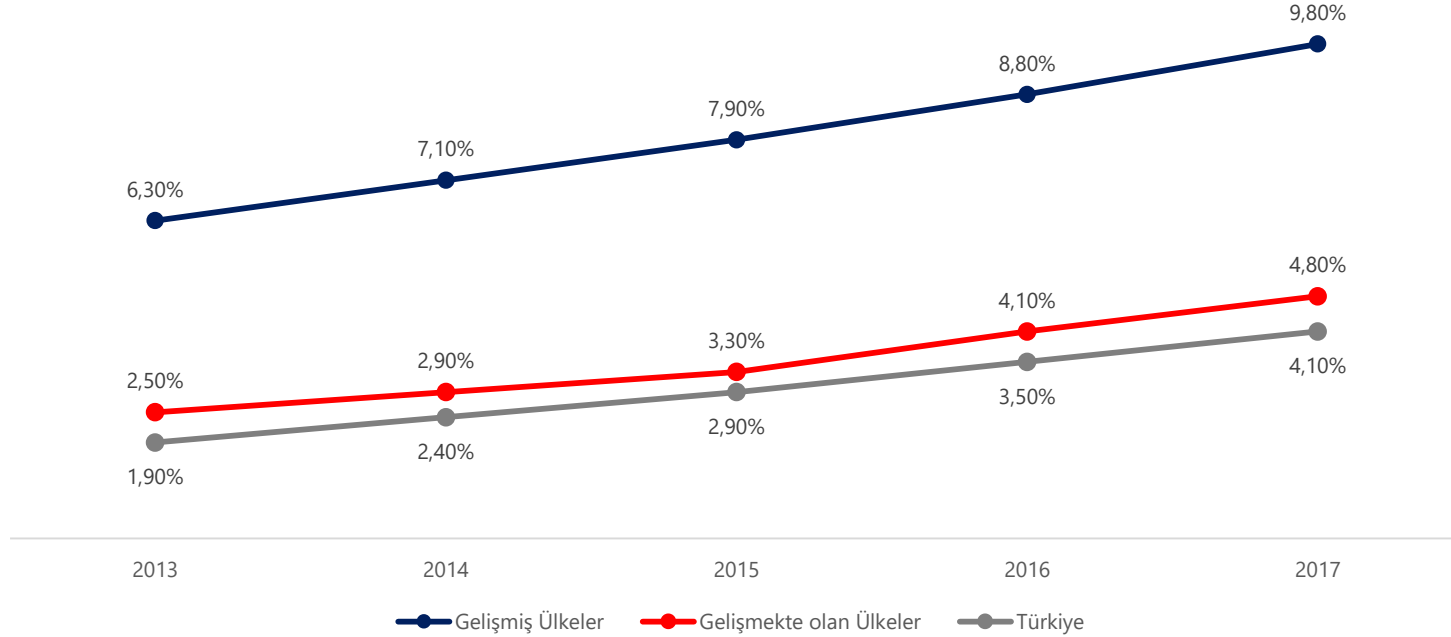
The True Value of A Physical Store



Source: GlobalData

- ✓ Mağazaların değeri sadece mağaza içindeki satışlarla değil, satışa giden adımlardan biri olması ile ölçülüyor.
- ✓ ABD’de müşterilerin mağazada görüp/deneyip internetten aldığı ürünlerin tüm E-ticaret satışlarına oranı: %26

5 Piyasa Görünümü – Online Alışverişlerin Perakendedeki Payı



- ✓ Türkiye'de e-ticaret'in toplam perakende içindeki oranının büyümesi, Polonya-Hindistan-Brezilya-Rusya gibi gelişmekte ülkelerle paralel bir süreç izliyor.
- ✓ Türkiye'de yaklaşık 10 kişiden 4'ü internetten alışveriş yapıyor. Online alışveriş yapan erkeklerin oranı kadınların iki katı civarında. (Kaynak: We are Social TR)
- ✓ Her 10 kişiden 5'i ise online ödeme yapmaktan güvenlik sebebiyle çekiniyor. (Kaynak: Türkiye'yi Anlama Kılavuzu 2018)
- ✓ Akasya Müşterilerinin %29'u internetten alışveriş yapıyor. Mağazada ürünü görüp internetten alanlar: %7.5. Mağaza içindeyken internetten alanlar: %1,3 (Akbatı: %19,5 - %11,5 - %1,8)
- ✓ Akasya Müşterilerinin mağazada ürünü görmesine rağmen internetten almasının sebebi: Daha ucuz olması (%72, Akbatı: %68)

Kaynak: We are Social TR, Türkiye'yi Anlama Kılavuzu 2018, Akademetre

5 Piyasa Görünümü – Deneyimsellik

✓ Perakendede deneyimsel olmaya biçilen değer, non-retail/deneyimsel mağazaların artışına sebep olmuştur. Bu trendin en büyük örnekleri konsept restoranlar, spor salonları, medikal klinikler ve performans salonları olarak göze çarpmaktadır. ICSC'nin yaptığı bir araştırmada ABD'de perakende temelli olmayan mağaza sayısının 2012-2018 arasında %19,2'den %23,1'e geldiği görülmüştür. Bu mağazalara giden müşterilerin %38 oranında AVM ziyaretlerini sıklaştırdığı ve geldiklerinde %45 oranında daha fazla zaman geçirdiği ortaya çıkmıştır.

Elbet Steakhouse

Akasya Kültür Sanat

Zuhal Müzik - Tamirane



Piyasa Görünümü – Amazon Etkisi

Figure 1. Selected Countries: Key Facts

Year	Country	Amazon's Internet Retailing Market Share in Country (2016)	Number of Internet Shoppers in the Country (Million, 2016)	Internet Shoppers as a % of the Total Population (2016)	Individuals Using the Internet as a % of the Total Population (2016)
1994	US	33.0%	209.6	65%	88%
1998	UK	26.5%	42.9	65%	95%
1998	Germany	40.8%	40.7*	49%	90%
1998	India	N/A	50**	4%	30%
2000	France	10.7%	34.4*	51%	86%
2000	Japan	N/A	77**	61%	92%
2002	Canada	N/A	21.5	59%	90%
2004	China	1.3%	466.7	34%	53%
2010	Italy	14.4%	12*	20%	61%
2011	Spain	7.9%	15*	32%	81%
2012	Brazil	1.1%	87.3	42%	60%
2013	Australia	8.7%	15***	62%	88%
2013	Netherlands	N/A	10.1	59%	90%
2013	Mexico	5.5%	7.2	6%	60%
2017	Singapore	N/A	1.8****	32%	81%
2017	UAE	N/A	4.5	50%*	91%

*2014 **2015 ***Estimated number in 2016. ****Estimated number in 2014.

Source: eMarketer/VoucherCodes.co.uk/PFSweb/Centraal Bureau voor de

Statistiek/Webalive.com.au/CNNIC/Data.gov.sg/MasterCard/Google and AT Kearney/Statista Digital Market Outlook/World Bank/Pew Research Center/Euromonitor International/FGRT

- ✓ Amazon'un farklı ülkelerdeki online alışveriş pazar payı performansı değişiklik göstermektedir.
- ✓ Çin, Brezilya ve Meksika gibi örnekler, Amazon'un gelişmekte olan ülkelerde büyük Pazar payına sahip olmasının kolay olmadığını göstermektedir.

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



5 Piyasa Görünümü



Akasya AVYM

Açılış tarihi	2014
Mağaza sayısı	260
Brüt Kiralanabilir Alan (m2)	80.000
Doluluk oranı	96%
M2 başına kira	US\$56/month
Son tam yıl kira geliri	US\$57mn
Uluslararası ödüller	91

Akbatı AVYM

Açılış tarihi	2011
Mağaza sayısı	173
Brüt Kiralanabilir Alan (m2)	65.500
Doluluk oranı	98%
M2 başına kira	US\$27/month
Son tam yıl kira geliri	US\$23mn
Uluslararası ödüller	87

Suadiye Beymen

Açılış tarihi	2017
Mağaza sayısı	1
Brüt Kiralanabilir Alan (m2)	c.5.000
Doluluk oranı	100%
M2 başına kira	US\$50/month
Son tam yıl kira geliri	US\$3.2mn
Uluslararası ödüller	-

6

Portföy Performansı (Akasya AVYM)



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

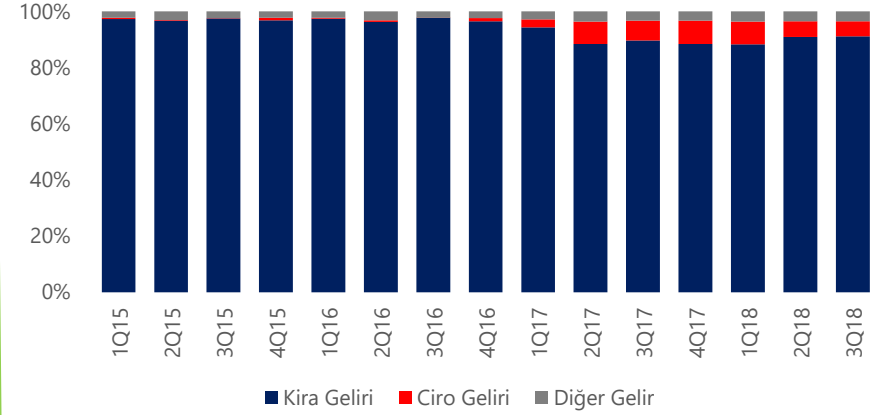
Akasya AVYM – Genel Görünüm



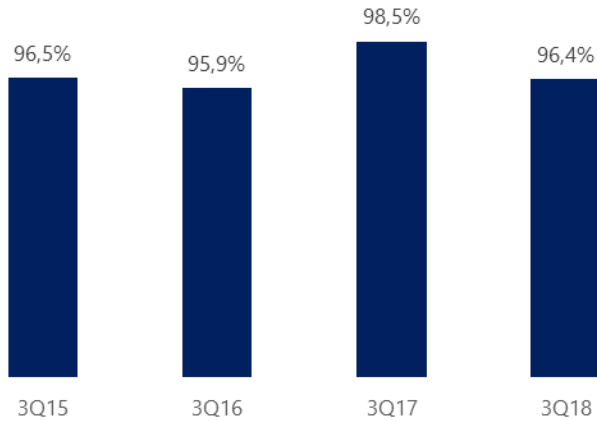
Akasya AVYM mağaza ciroları YBB oranı (Eyl'18 vs. Eyl'15') benchmark seviyelerin üzerinde



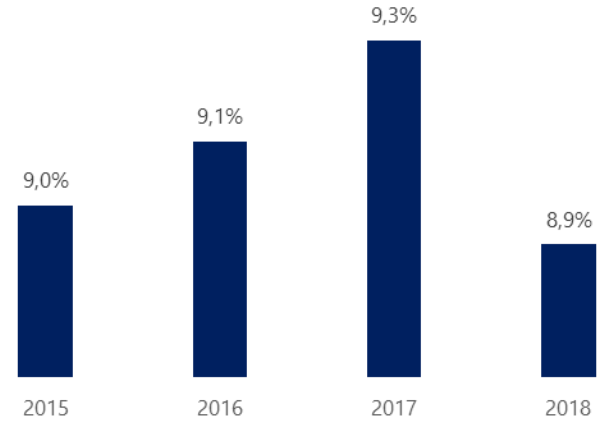
Gelir kırılımı



Doluluk oranı

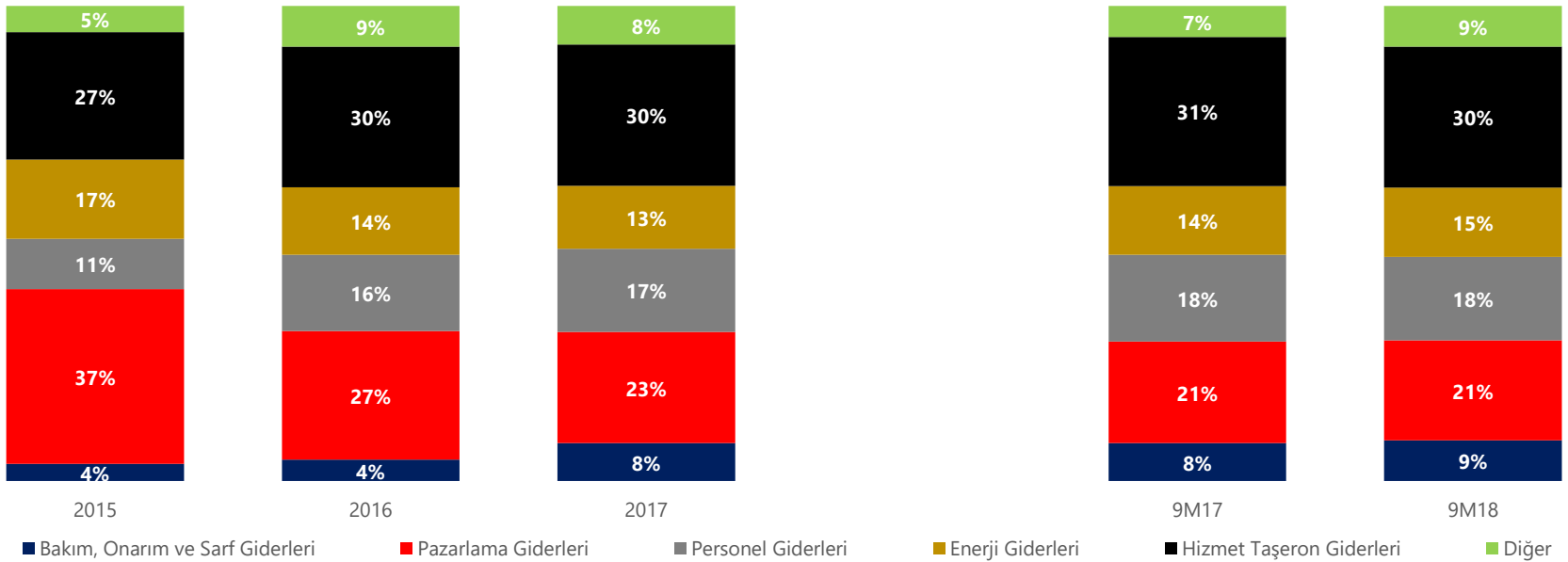


Mağaza el değıştirme oranı



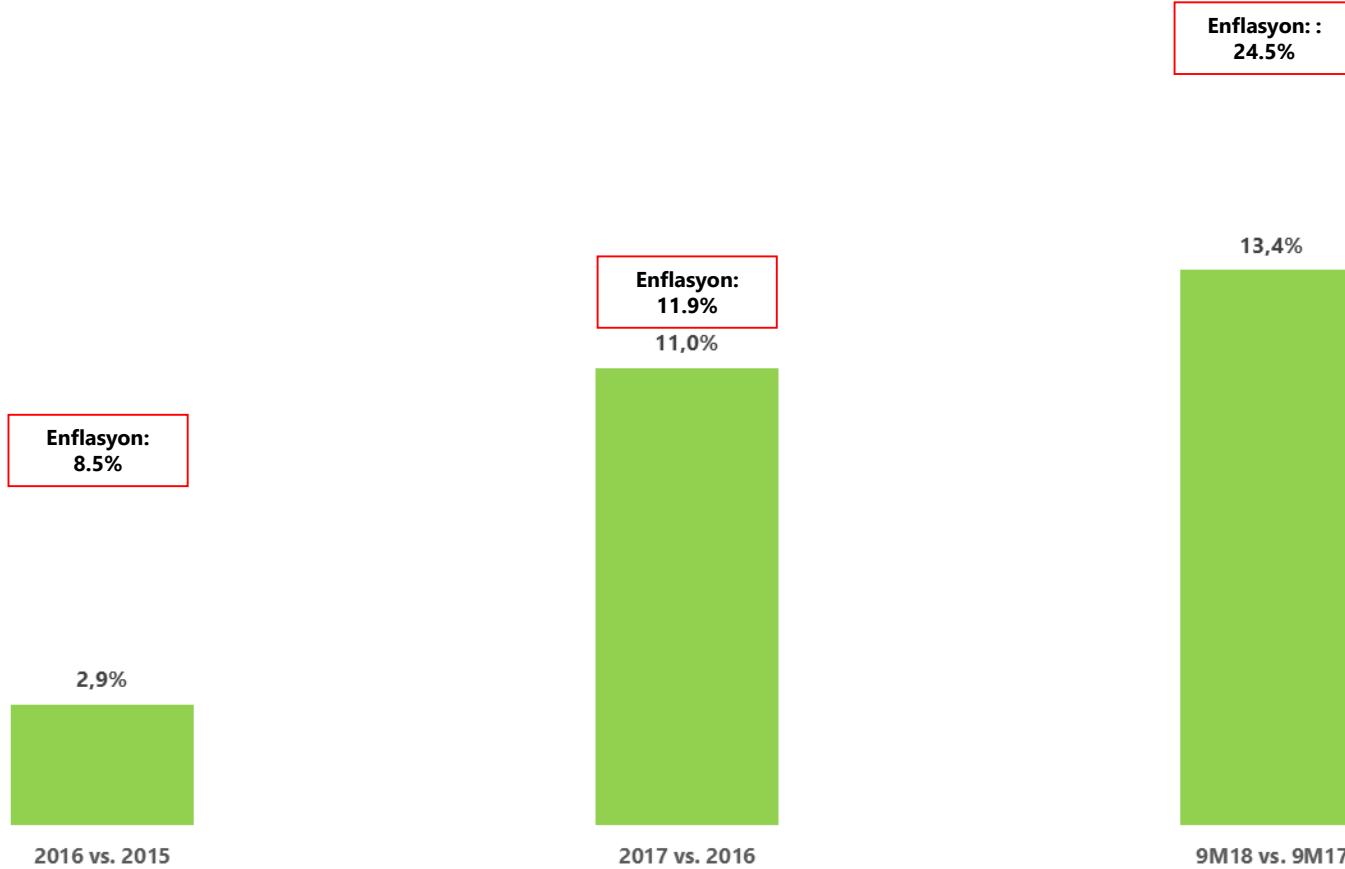
Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akasya AVYM – Maliyet kırılımı



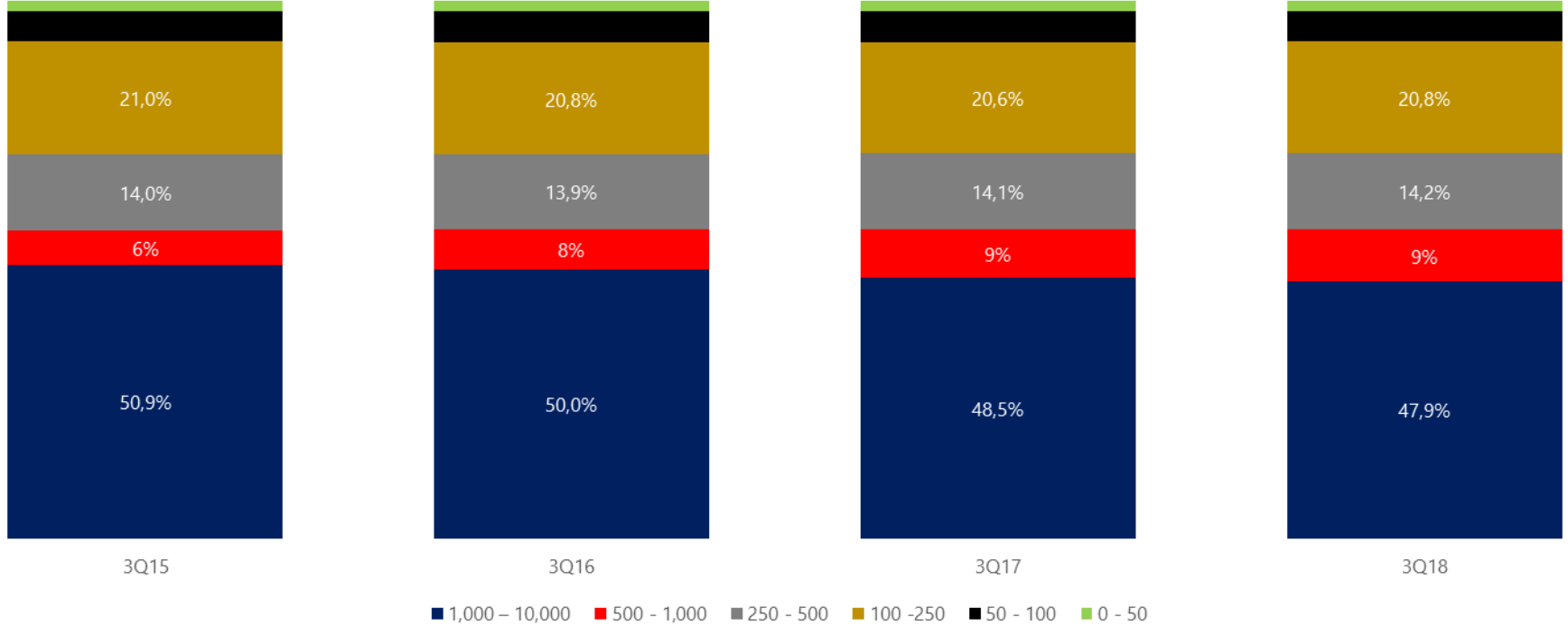
Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akasya AVYM – Maliyet artışı (Yıllık)



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akasya AVYM – Mağaza karması (m2 detayında kırılım)



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akasya AVYM – Kategori bazında mağaza kırılımı (m2 %)



Category	Oca'15	Eyl'18
Ayakkabı / Çanta	3,8%	4,6%
Bay / Bayan Giyim	7,8%	6,9%
İç Giyim	2,3%	2,5%
Bayan Giyim	5,3%	4,7%
Büyük Mağazacılık	17,8%	18,4%
Bay Giyim	2,5%	2,6%
Ev / Dekorasyon	6,2%	3,1%
Süpermarket / Yapı Market	2,5%	2,5%
Cafe / Restaurant	6,9%	7,2%
Çocuk	2,3%	1,9%
Oyuncak	1,5%	1,9%
Eğlence / Sinema	21,6%	23,0%
Dayanıklı Tüketim Malzemeleri / Elektronik	4,9%	5,2%
Fast Food	1,1%	1,7%
Hizmet	1,1%	0,9%
Rahat Giyim	4,9%	4,6%
Optik / Saat	0,8%	0,9%
Tasarım / Aksesuar	0,9%	0,8%
Kitap / Kırtasiye	1,9%	1,6%
Sağlık / Kozmetik	1,8%	2,5%
Spor	1,7%	2,2%
Diğer	0,3%	0,3%

7.7% yeni geleceklerle

24.2% yeni geleceklerle

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akasya AVYM– Finansallar

Getiri verimi

Akasya AVYM (US\$mn)	2015	2016	2017
Gelir	58,4	58,9	57,5
Net Operasyonel Gelir	44,5	45,0	45,3
FAVÖK	45,5	45,9	46,0
Değerleme değeri	603,8	627,6	631,0
Getiri verimi	7,54%	7,31%	7,30%



9A17	9A18	Yıllık Değişim
42,5	39,9	-6%
32,9	32,3	-2%
33,5	32,7	-2%

- ✓ Net operasyonel marj yaklaşık 83% ise son 3 yıl ortalamasının üzerine çıkmıştır;
 - ✓ Etkin maliyet yönetimi
 - ✓ Yan gelirlerdeki artış
 - ✓ Pozitif kur etkisi
- ✓ Yeme-içme ve eğlence sektörü odaklı olarak mağaza karmasını yenileme çalışmalarımız sürmektedir.

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



6 Portföy Performansı (Akbatı AVYM)

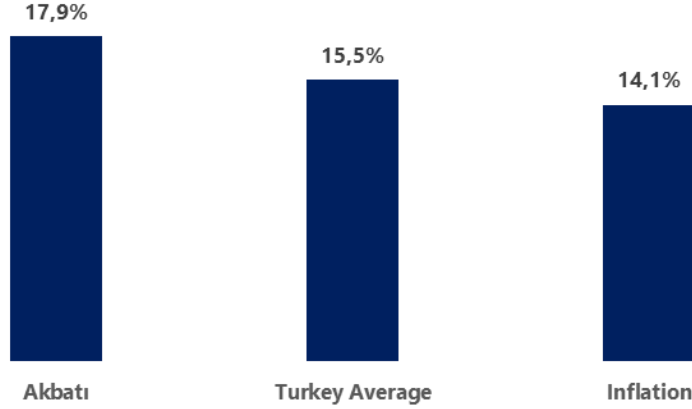


Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

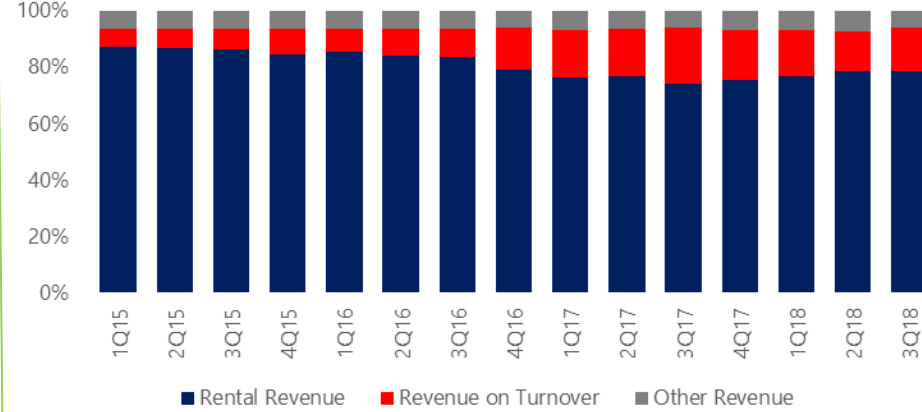
Akbatı AVYM – Genel Görünüm



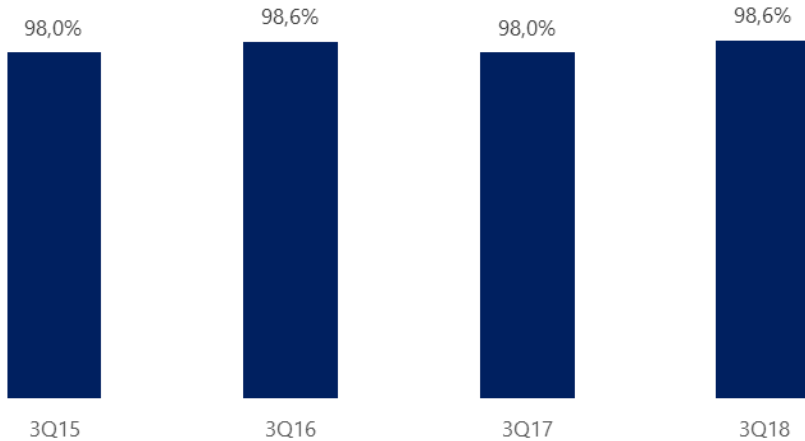
Akbatı AVYM mağaza ciroları YBB oranı (Eyl'18 vs. Eyl'15') benchmark seviyelerin üzerinde



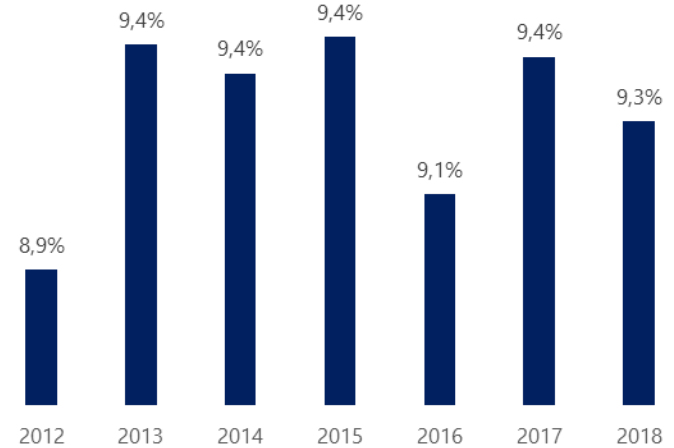
Gelir kırılımı



Doluluk oranı

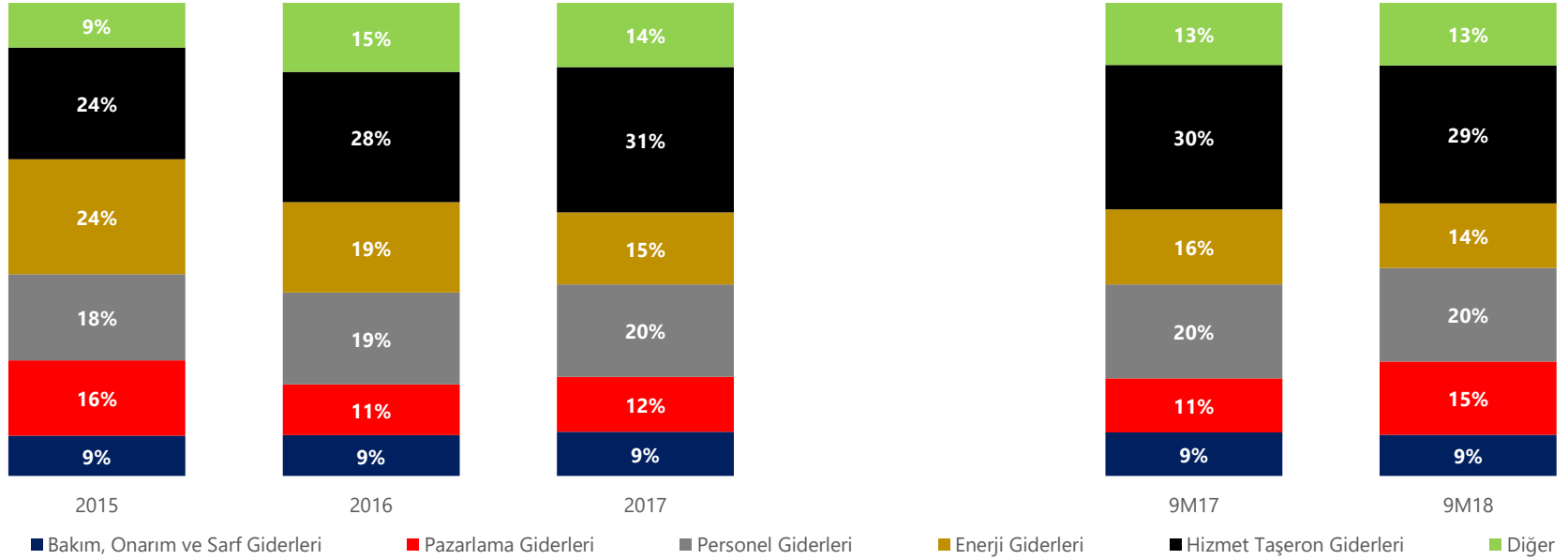


Mağaza el değişirme oranı



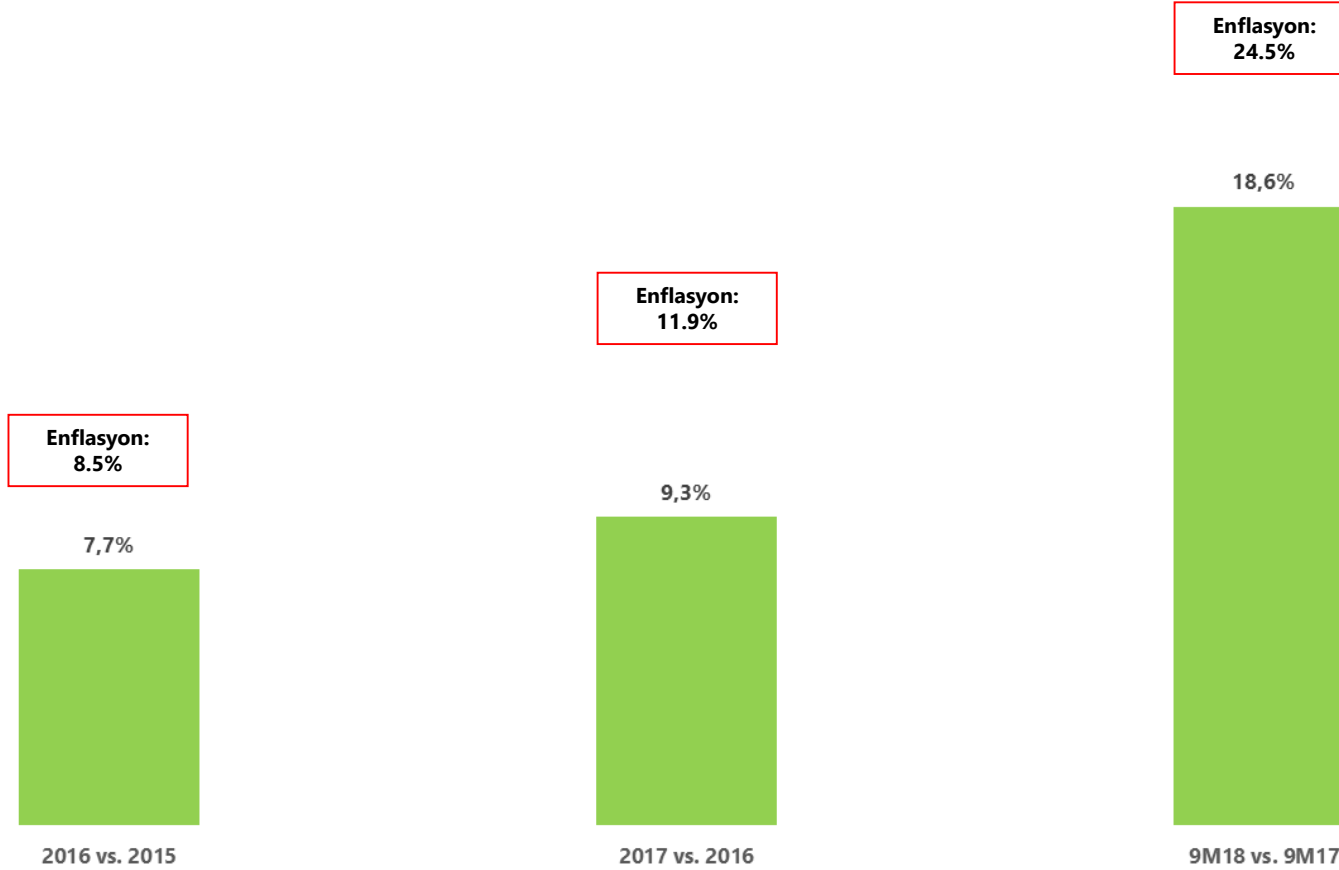
Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akbatı AVYM – Maliyet kırılımı



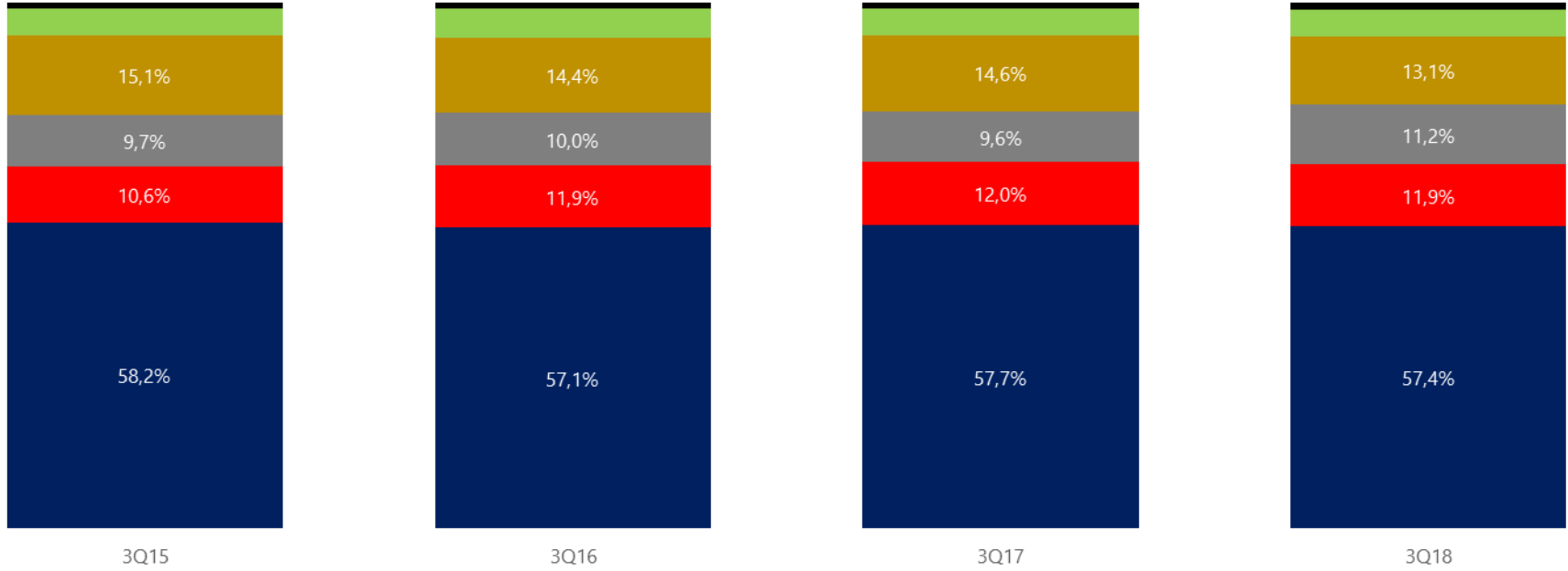
Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akbatı AVYM – Maliyet artışı (Yıllık)



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akasya AVYM – Mağaza karması (m2 detayında kırılım)



■ 1,000 – 10,000 ■ 500 - 1,000 ■ 250 - 500 ■ 100 - 250 ■ 50 - 100 ■ 0 - 50



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akbatı AVYM – Kategori bazında mağaza kırılımı (m2 %)



Category	Oca'15	Eyl'18
Ayakkabı / Çanta	2,8%	4,0%
Bay / Bayan Giyim	6,8%	6,1%
İç Giyim	1,0%	1,0%
Bayan Giyim	2,4%	1,8%
Büyük Mağazacılık	21,1%	21,1%
Bay Giyim	1,7%	2,1%
Ev / Dekorasyon	5,3%	4,9%
Süpermarket / Yapı Market	22,8%	22,3%
Cafe / Restaurant	2,0%	2,3%
Çocuk	1,5%	1,3%
Oyuncak	1,1%	1,2%
Eğlence / Sinema	10,4%	10,9%
Dayanıklı Tüketim Malzemeleri / Elektronik	7,1%	7,5%
Fast Food	1,3%	1,3%
Hizmet	1,2%	1,2%
Rahat Giyim	3,7%	3,1%
Optik / Saat	1,0%	0,8%
Tasarım / Aksesuar	0,5%	0,3%
Kitap / Kırtasiye	1,4%	1,8%
Sağlık / Kozmetik	1,7%	1,7%
Spor	3,1%	3,1%
Diğer	0,3%	0,2%

Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Akbatı AVYM– Finansallar



Getiri verimi

Akbatı AVYM (US\$mn)	2015	2016	2017
Gelir	23,8	24,1	23,2
Net Operasyonel Gelir	16,5	16,7	16,9
FAVÖK	16,6	16,8	17,1
Değerleme değeri	267,4	253,5	239,4
Getiri verimi	6,22%	6,64%	7,13%

9M17	9M18	Yıllık Değişim
16,7	16,2	-3%
12,0	11,9	-1%
12,1	12,0	-1%

- ✓ Net operasyonel marj yaklaşık 76% ise son 3 yıl ortalamasının üzerine çıkmıştır;
 - ✓ Etkin maliyet yönetimi
 - ✓ Yan gelirlerdeki artış
 - ✓ Pozitif kur etkisi

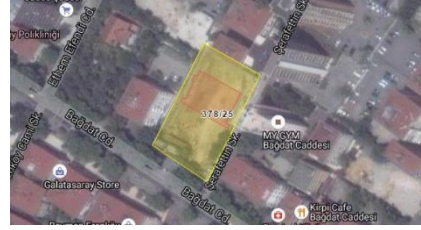
Portföy Performansı (Cadde Mağazacılığı)



Uşaklıgil (Suadiye Beymen)



Ak Apartmanı



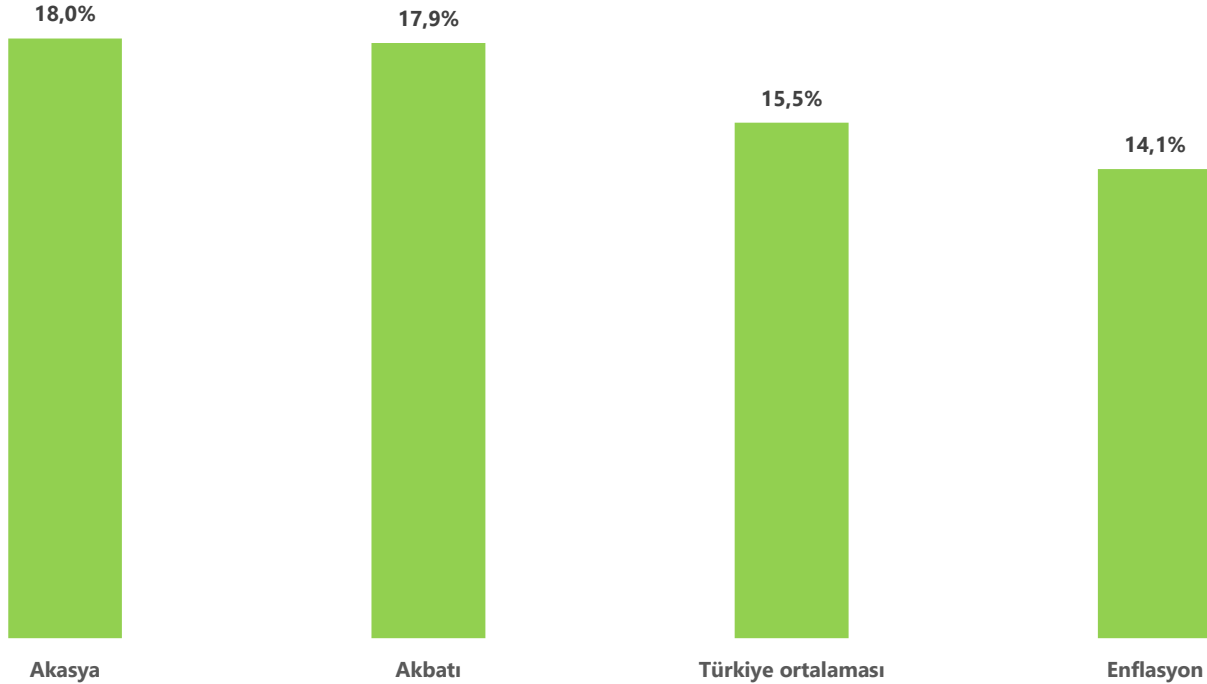
Erenköy



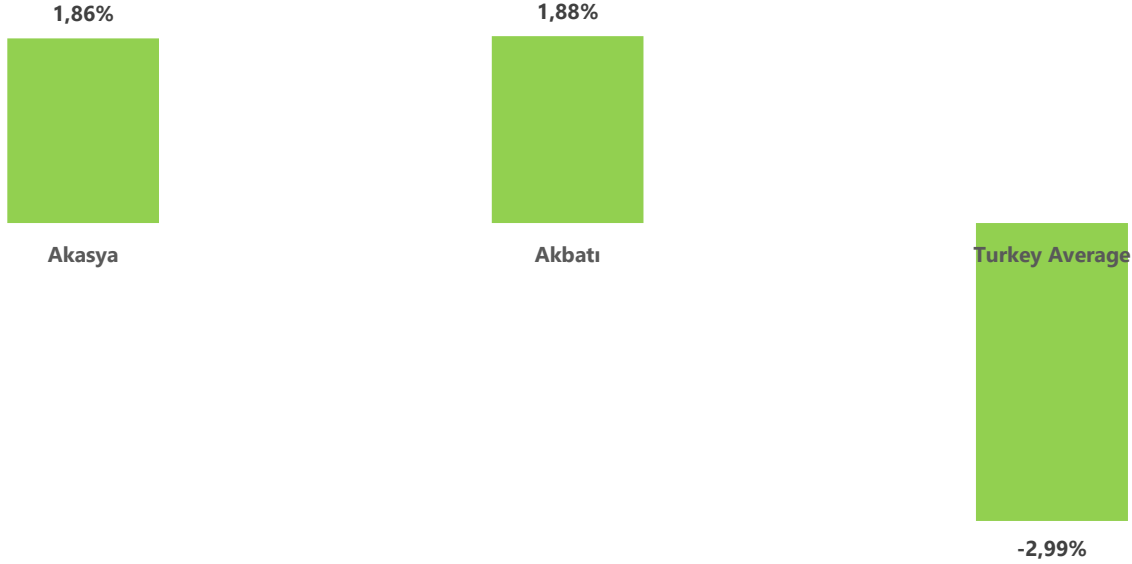
Caddebostan

Durumu	Operasyonel	Tamamlandı	Yapım aşamasında	Beklemede
Tah. Açılış Tarihi	Eyl' 17	Oca' 19	Eyl' 20	Eyl' 20
Kullanım amacı	Ticari	Karma	Ticari	Ticari
BKA (sqm)	c.5,000	c.1,250	c.6,925	c.2,000
BSA (sqm)	-	c.1,070	-	c.1,365
Tah. Yatırım harcaması	-	-	US\$7mn	US\$2.1mn
Tah. Kira geliri	US\$3.0mn-US\$3.2mn	US\$0.5mn	US\$2.7mn	US\$1.25mn
Tah. Satış geliri	-	US\$4mn	-	US\$5mn

6 Portföy Performansı (Ciro Büyümesi YBBO Eyl'18-Eyl'15)



6 Portföy Performansı (Ziyaretçi sayıları YBBO Eyl'18-Eyl'15)



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)

Cadde Mağazacılığı Tecrübemiz



15 yıllık kontrat

US\$5mn kiracı harcaması

Önemli alışveriş caddelerinden birinde

Etki alanı nüfusu:
~850,000 (5km yarıçap)

Lüks segment lideri kiracı

Akiş GYO Investor Presentation (Dec'18)

Cadde Mağazacılığı Tecrübemiz



7 Planlanan Projeler - Beykoz

Anadolu yakasının yükselen değeri Beykoz bölgesinde konut arz eksikliğine istinaden konut/ticari karmasıyla bir proje planlıyoruz.. Projenin tahmini başlama tarihi 2020.



Proje başlama tarihi: **2020**



Proje alanı: **45.000 m²**



Toplam yatırım tutarı: **TL240mn**
(**TL90mn harcandı**)



Tahmini iç verim oranı: **25%**



Tahmini proje geliri: **TL370mn**

Yatırım nedeni:

- Bölgede çok kısıtlı modern konut arzı
 - Varolan alanların önemli bir kısmı koruma altında
 - Konut yoğunluğunun İstanbul'da en düşük olduğu bölgelerden
- Deniz ve Doğa manzarası
- Devam eden ve gelecek altyapı yatırımları ulaşımı kolaylaştıracak

7 Planlana projeler – Aldgate (London)

Londra'nın en canlı gayrimenkul bölgelerinden biri olan Aldgate'de 42 dairelik bir konut projesi gerçekleştireceğiz. Projenin tahmini başlama tarihi 2019.



Proje başlama tarihi: **2019**



Proje alanı: **2.650 m²**



Toplam yatırım tutarı: **£4mn**



Tahmini iç verim oranı: **20%**

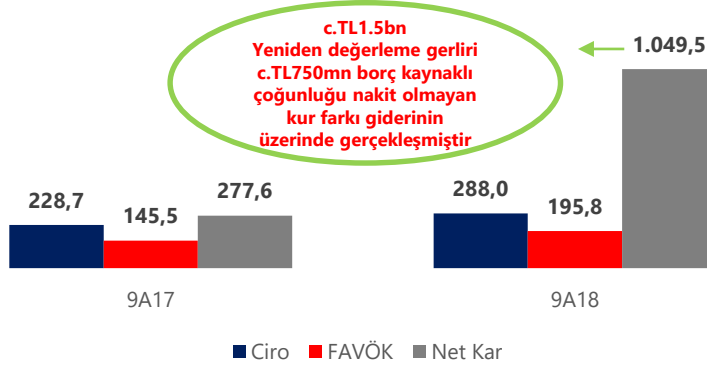


Tahmini proje geliri: **£6.7mn**

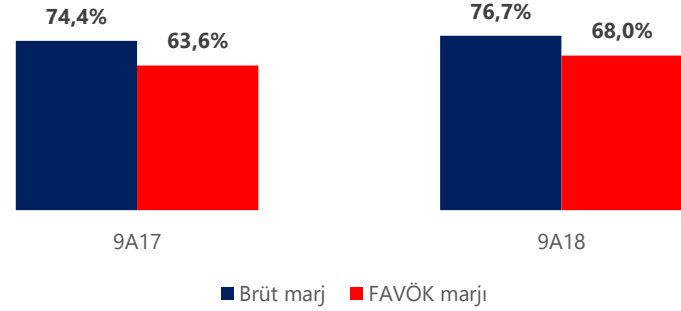
Yatırım nedeni:

- Londra'nın kentsel dönüşüm bölgesinde
- Özellikle eğitim kurumlarının çok yoğun olduğu bir bölge
- Yeni Çin Konsolosluğu projemize yaklaşık 10 dk. uzaklıktadır

8 Finansal Görünüm (TLmn)



FAVÖK marjı kira gelirlerinin 27% artmasına, diğer gelirlerin katkısına ve metkin maliyet yönetimi neticesinde bir miktar gelişme göstermiştir



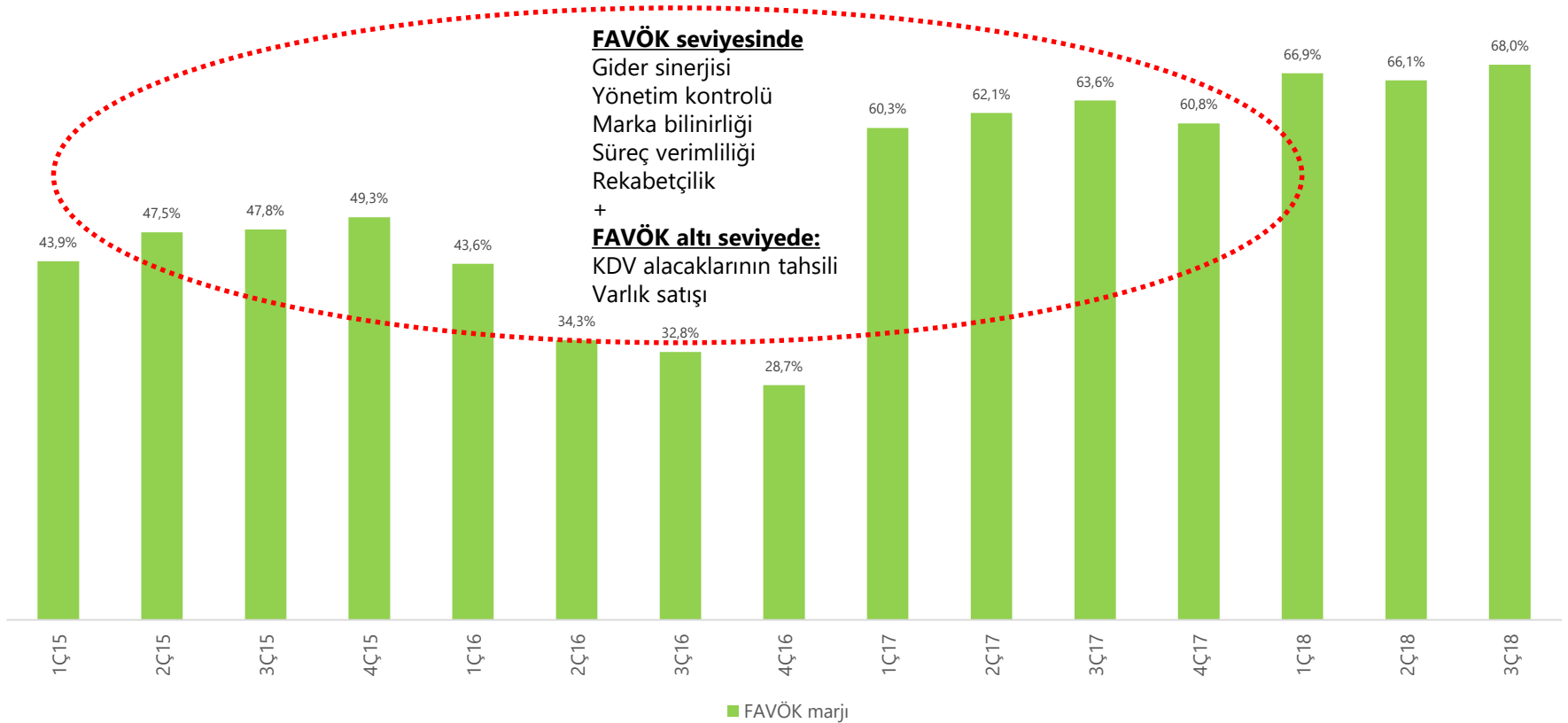
FAVÖK/Faiz Harcaması



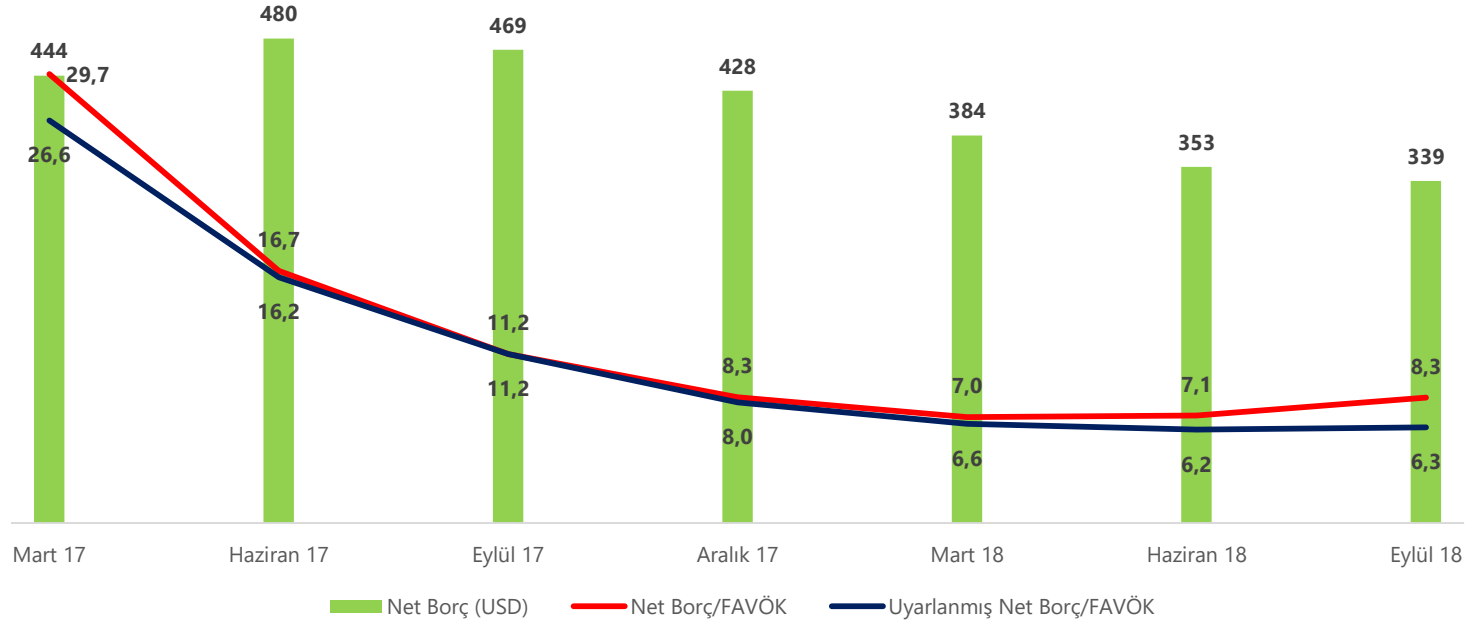
Ortalama borç vadesi has fallen UV borçların KV'ye kaymasıyla düşme göstermiştir. Borcun ortalama vadesini uzatmak için çalışmalarımız sürmektedir.



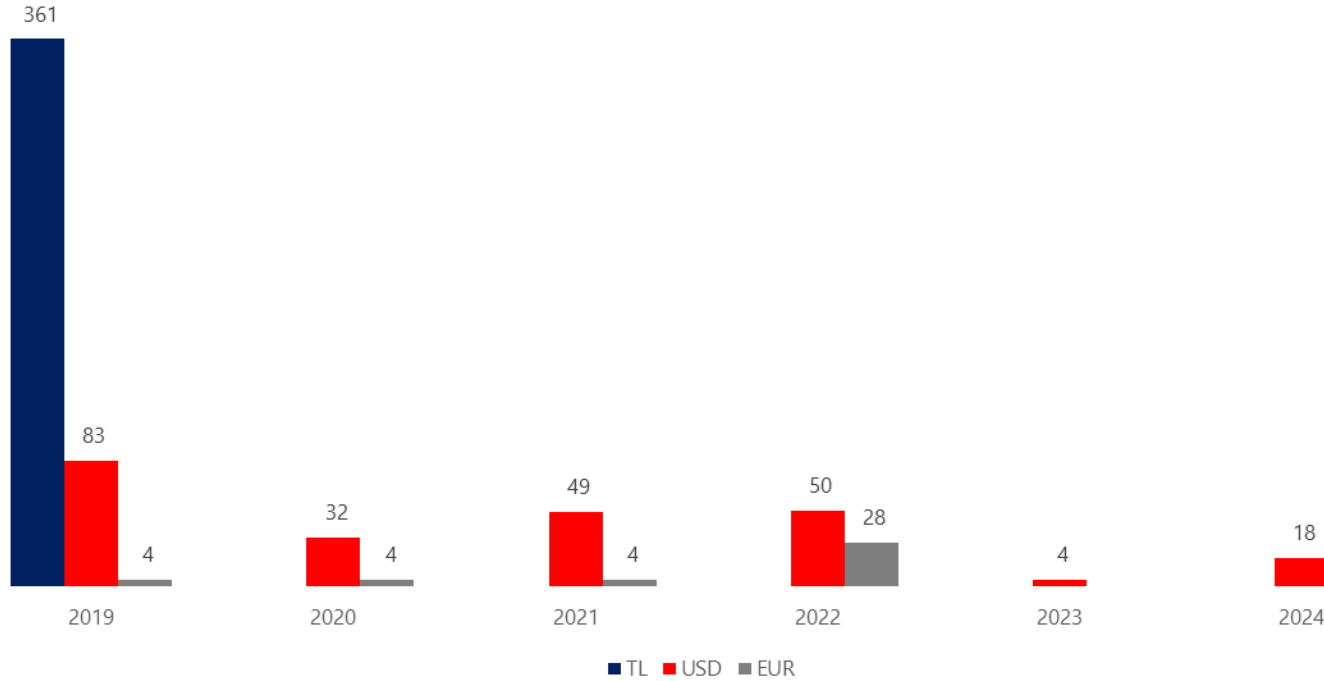
Finansal Görünüm (Saf GYO Birleşme sinerjisi)



Finansal Görünüm (Net Borç gelişimi, USDmn)

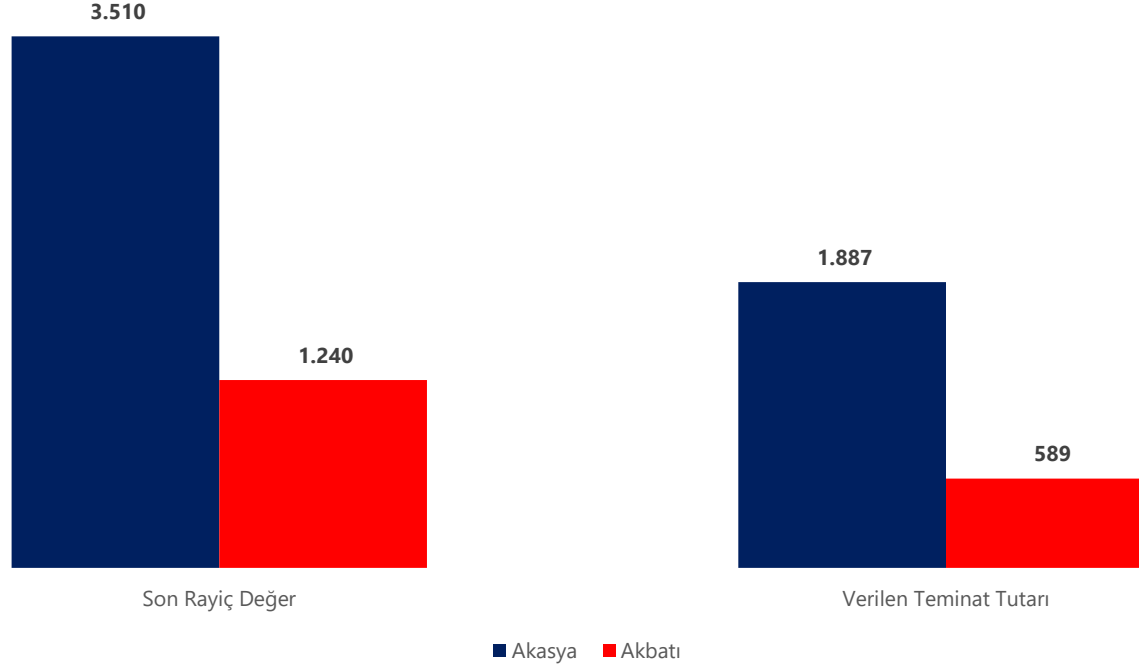


9 Finansal Görünüm (Döviz bazında borç ödeme takvimi, mn)



8

Finansal Görünüm (TL, Teminat durumu)



8

2019 Ajandası & Beklentiler

2019'daki önceliklerimiz;

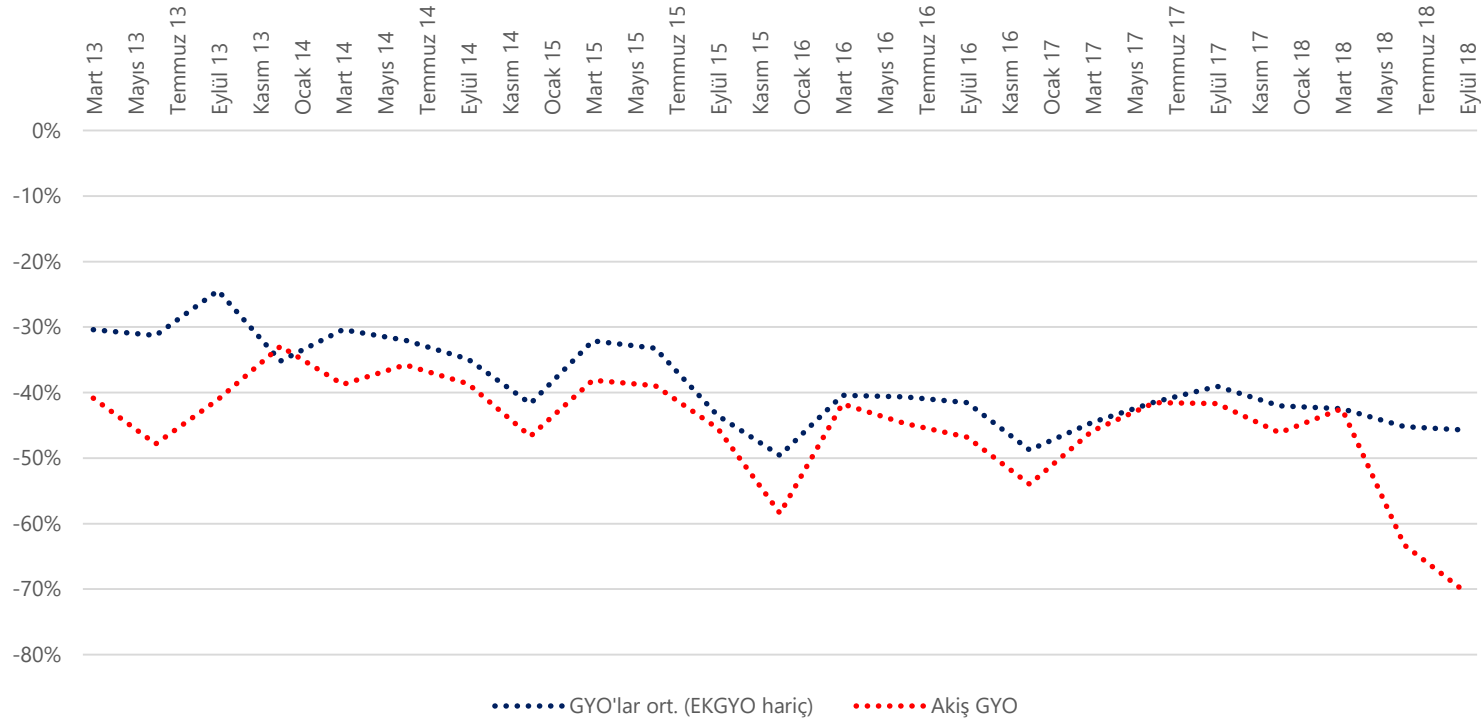
- ✓ Borcun vadesini uzatmak
- ✓ Nakit akışını etkin bir şekilde yönetmek
- ✓ Hedging amaçlı sermaye piyasası ürünlerini kullanmak
- ✓ Yemek ve eğlence alternatiflerini artırarak ziyaretçi sayısını artırmak

Orta vadeli planlarımız;

- ✓ Portföyü çeşitlendirmek

TL	2018T	2019T
Akasya Net	203.710.537	
Akbatı Net	77.615.932	
High Street Net	14.599.728	
Satış Gelirleri (Net)	1.724.539	
Toplam Gelirler (Net)	297.650.736	+19,9%
Operasyonel Giderler	-31.109.297	
Net Operasyonel Gelir	266.541.439	+22,3%
Operasyonlardan diğer gelirler	18.399.787	
Net Operasyonel Gelir + Operasyonlardan diğer gelir	284.941.226	+20,7%

8 NAD iskontosunu gelişimi (son dönemde negatif ayrışma)



Akiş GYO Yatırımcı Sunumu (Aralık 2018)



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.