

Warimpex: Wstępny wynik finansowy z działalności operacyjnej za rok 2013

- **Wzrost EBITDA z 11,3 mln Euro do 14,6 mln Euro (+ 30 %)**
- **Wzrost Net Operating Profit w segmencie hoteli o 6 %**
- **Większa koncentracja na nieruchomościach biurowych warunkuje zmianę metody ich wyceny według wartości rynkowej**

Wiedeń/Warszawa, 31 marca 2014 – W oparciu o dane w zakresie wstępnego operacyjnego wyniku finansowego spółce Warimpex Finanz- und Beteiligungs AG udało się kontynuować rozwój działalności operacyjnej: Wskaźnik EBITDA wzrósł z 11,3 mln Euro o 30 % do 14,6 mln Euro. Wzrost ten jest z jednej strony wynikiem stabilnego wzrostu przychodów z hoteli oraz wyższych przychodów ze sprzedaży spółek projektowych i nieruchomości, np. sprzedaży Hotelu angelo w Monachium na początku roku 2013. Efektem sprzedaży hoteli jest jednocześnie mniejsza liczba pokoi, wskutek czego przychody ze sprzedaży w podmiotach podlegających pełnej konsolidacji spadły nieznacznie o 3 % do 71,6 mln Euro. Efekt ten widoczny jest również w przychodach ze sprzedaży uzyskiwanych przez hotele z uwzględnieniem proporcjonalnym wszystkich joint ventures. Przychody hoteli spadły o 4 % do 107,7 mln Euro, ponieważ średnia liczba dostępnych pokoi zmniejszyła się na skutek sprzedaży hoteli o 5 % do 3 422. Net Operating Profit (NOP) wzrósł jednak o 6 % do 30,8 mln Euro.

Rok 2013 był dla Warimpexu bogaty w istotne, operacyjne zdarzenia gospodarcze. Podjęliśmy także kilka ważnych decyzji strategicznych. Firma wycofała się z trudnego segmentu pięciogwiazdkowych hoteli w Pradze i znacząco rozbudowała działalność deweloperską i wynajem nieruchomości biurowych – głównie dzięki otwarciu AIRPORTCITY St. Petersburg.

Zmiana metody wyceny nieruchomości biurowych na wycenę według wartości rynkowych

W związku ze wzmożoną koncentracją na nieruchomościach biurowych i z całkowitym wynajęciem obiektów powstałych w pierwszej fazie budowy AIRPORTCITY St. Petersburg Warimpex zmienia w aktualnym raporcie finansowym metodę wyceny nieruchomości biurowych z modelu kosztów nabycia na stosowaną powszechnie w tej branży i preferowaną przez IFRS metodę ujęcia według wartości godziwej. Nowa metoda wyceny umożliwia lepszą porównywalność z innymi deweloperami i ma pozytywny wpływ na kapitał własny. Zmiana ta wpływa także korzystnie na wynik finansowy, który zgodnie z planem zostanie opublikowany w raporcie finansowym z dnia 24 kwietnia 2014 roku.

Warimpex wycenia jednak nadal swoje hotele na podstawie niższej z następujących wartości: zamortyzowanych kosztów nabycia lub wartości rynkowej W ten sposób wzrosty wartości hoteli realizowane są dopiero przy ich sprzedaży. Różnica między wartością godziwą i bilansową hoteli zostanie opisana w sprawozdaniu z działalności.

Zróżnicowane tendencje rynkowe

W 2013 roku główne rynki hotelarskie Warimpexu w dalszym ciągu rozwijały się w sposób zróżnicowany. Hotele w Polsce zanotowały co prawda stały wzrost obłożenia, jednak ceny pokoi lekko spadły w stosunku do roku 2012.

Wówczas odbyły się jednak w Polsce Mistrzostwa Europy w piłce nożnej, co spowodowało, że był to bardzo dobry rok dla hotelarstwa w naszym kraju. Praski rynek hotelarski w dalszym ciągu charakteryzuje nadpodaż, przy czym wskaźniki obłożenia nieznacznie wzrosły, a średnie ceny pokoi spadły. W Rosji nastąpił wzrost średniego obłożenia i cen pokoi, silnie warunkowany głównie przez Jekaterynburg.

Transakcje i działalność deweloperska

Z rynków transakcyjnych napływało w roku 2013 wiele pozytywnych informacji. Na początku roku Warimpex sprzedał swój 50-procentowy udział w Hotelu angelo Monachium oraz sąsiadującą działkę na rzecz partnera joint venture. W Pradze spółka zawarła dwie wartościowe strategicznie transakcje, sprzedając oba hotele 5-gwiazdkowe: Palace i Le Palais. Spółka uporządkowała także swoje portfolio w segmencie obiektów luksusowych. Aby optymalnie wykorzystać potencjał rynkowy, Warimpex będzie w przyszłości bardziej koncentrować się na rozbudowie czterogwiazdkowych marek angelo i andel's. Sukcesem zakończyła się także w roku objętym sprawozdaniem transakcja sprzedaży części działki deweloperskiej graniczącej z Hotelem andel's w Berlinie. Prace projektowe w zakresie powierzchni komercyjnych i konferencyjnych na pozostałej części nieruchomości zakupionej już w 2008 roku przebiegają zgodnie z planem. W St. Petersburgu udało się pozyskać spółkę zależną koncernu Gazprom jako najemcę wolnej jeszcze powierzchni biurowej w AIRPORTCITY. W ten sposób oba wieżowce „Jupiter 1” i „Jupiter 2” powstałe w ramach pierwszej fazy budowy zostały wynajęte w stu procentach. Trzeci biurowiec, znajdujący się obecnie w stanie surowym, ma być również ukończony w najbliższym czasie. Po otwarciu Hotelu Palais Hansen Kempinski w Wiedniu w roku 2013 został ukończony i otwarty także biurowiec Le Palais w Warszawie. W październiku nieruchomość ta została ostatecznie sprzedana z udziałem Warimpexu. Również w Polsce Warimpex nabył na własność działkę deweloperską położoną w sąsiedztwie hotelu Chopin, dotychczas dzierżawioną od miasta Krakowa, na której ma powstać biurowiec.

Perspektywy

W ubiegłym roku odnieśliśmy kilka ważnych sukcesów, a rok 2014 także zaczyna się dla nas bardzo pozytywnie. Po dniu bilansowym udało nam się pozyskać wiodącą węgierską firmę ubezpieczeniową jako nowego długoterminowego najemcę 12 250 m² powierzchni w biurowcu Erzsébet Office w Budapeszcie, zawierając tym samym jedną z największych transakcji najmu ostatnich lat na węgierskim rynku nieruchomości biurowych. Z kolei w St. Petersburgu wynegocjowaliśmy i zawarliśmy z rosyjskim funduszem emerytalnym dokument termsheet dotyczący sprzedaży dwóch biurowców w AIRPORTCITY - mówi Franz Jurkowitsch, Prezes Zarządu Warimpexu.

Wstępne wskaźniki finansowe za rok 2013 (dzień bilansowy 31.12.2013) – ostateczne i kompletne wskaźniki zostaną opublikowane zgodnie z zapowiedzią w dniu 24.04.2014:

Wskaźniki w TEUR	2013	Zmiana	2012 korekta
Przychody ze sprzedaży - hotele	60 038	- 4 %	62 382
Przychody ze sprzedaży - Investment Properties	1 553	- 1 %	1 567
Przychody ze sprzedaży - Development & Services	10 019	4 %	9 659
<i>Przychody ze sprzedaży razem</i>	<i>71 609</i>	<i>- 3 %</i>	<i>73 609</i>
Koszty przypisane bezpośrednio do przychodów ze sprzedaży	- 47 310	- 13 %	- 54 352
<i>Wynik brutto ze sprzedaży</i>	<i>24 300</i>	<i>26 %</i>	<i>19 257</i>
Przychody ze sprzedaży nieruchomości	2 030	858 %	212
EBITDA	14 623	30 %	11 284
Sprawozdanie z działalności segmentów (joint ventures uwzględnione proporcjonalnie):			
Przychody ze sprzedaży - hotele	107 741	- 4 %	112 135
Net Operating Profit (NOP)	30 760	6 %	29 008
NOP na jeden dostępny pokój	8 989	12 %	8 031
Przychody ze sprzedaży - Investment Properties	7 425	136 %	3 144
EBITDA - Investment Properties	3 216	141 %	1 336
Przychody ze sprzedaży - Development & Services	10 223	7 %	9 594
Wynik ze sprzedaży nieruchomości	4 240	- 66 %	12 390
EBITDA - Development & Services	1 651	- 82 %	8 937