



30 janvier 2008

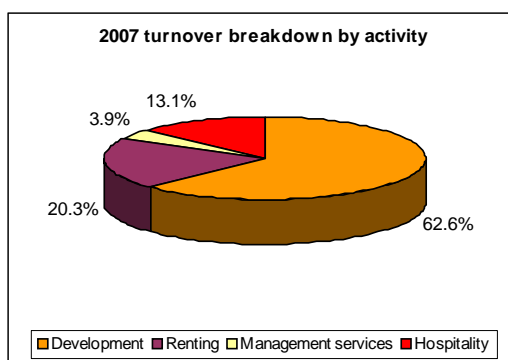
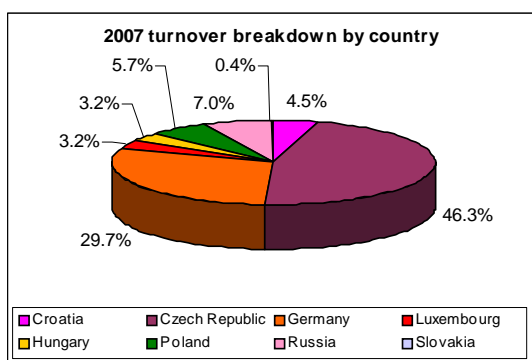
Augmentation de 59 % du chiffre d'affaires annuel à 275,2 millions d'euros

Portefeuille de 2,4 milliards d'euros

ANR par action estimé à 104 €

Le chiffre d'affaires annuel non-audité pour 2007 s'est élevé à 275,2 millions d'euros, en forte augmentation de 59% par rapport aux 172,9 millions d'euros réalisés en 2006. Cette performance peut être attribuée à la forte croissance tant interne qu'externe d'Orco Property Group l'an passé. Orco Property Group a dépassé de manière significative son objectif de ventes révisé en juin 2007 de 250 millions d'euros.

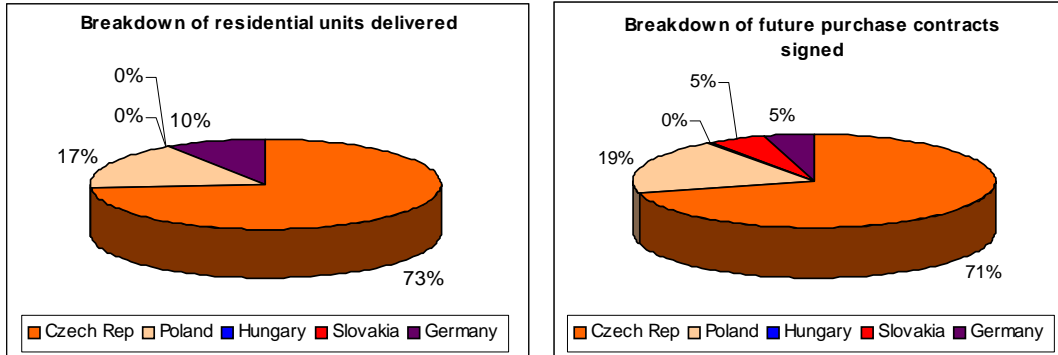
En millions d'euros	2007	2006 °	%variation
Promotion	172.4	124.3	39%
Loyers	55.9	19.9	182%
Hôtels et Résidences	36.2	30.8	18%
Honoraires - gestion de fond	10.7	4.5	138%
Autres services de gestion	NA	4.2	
Activités inter segments	NA	-10.7	
Total	275.2	172.9	59%



Promotion résidentielle

Le chiffre d'affaires de la promotion résidentielle s'est élevé à 172,4 millions d'euros contre 124,3 millions d'euros en 2006. Le groupe a augmenté très significativement le volume de ses activités de promotion grâce à la livraison de 1 503 unités en 2007 (en prenant compte Kosik à 50%).

Pour 2008, le backlog de 894 futurs contrats d'achat signés donne à la direction d'Orco Property Group une grande confiance dans la réalisation de ses objectifs de l'année soit 197 millions d'euros en revenus d'activités de promotion (à la fois résidentielle et bureaux).



Revenus fonciers

Les revenus fonciers se sont élevés à 55,9 millions d'euros en 2007 contre 19,8 millions d'euros en 2006.

Cette croissance peut être en grande partie attribuée à deux nouvelles acquisitions: Molcom, qui a été acheté en avril et a généré 16,8 millions d'euros de revenus en huit mois; et GSG, qui a été acquis à la fin du mois de juin et a généré 18,0 millions d'euros de revenus en six mois. Grâce à l'acquisition de GSG, Orco Property Group est devenu le plus grand propriétaire privé d'immobiliers commerciaux de la ville de Berlin. Le portefeuille commercial de 825 000 m² a été acheté sur la base de 460 € par m², montrant un rendement immédiat sur acquisition de 10%. Comme dans les autres pays où Orco Property Group intervient, la gestion active du portefeuille a réduit avec succès le taux de vacance de 2% (à 30%) et a permis de réaliser une économie de coûts de 1,3 million d'euros.

A Prague, le plus grand contributeur est l'immeuble de Bubenska, acheté en septembre 2006 pour 26,6 millions d'euros, et qui a généré 3,3 millions d'euros de revenus de location.

Le taux d'occupation moyen reste très élevé à 88 % (GSG non-compris). Par secteur, le taux d'occupation est de 82% pour les espaces de bureaux, 87% pour les immeubles résidentiels, 91% pour les espaces commerciaux et 94 % pour les espaces logistiques/les immeubles mixtes. Le déclin du taux d'occupation de la catégorie des bureaux s'explique par la consolidation de GSG; mais il convient de noter que le taux d'occupation s'est déjà amélioré de 68 à 70% et la tendance se poursuit. En incluant GSG, le taux d'occupation du portefeuille de bureau atteint 72%.

En tenant compte de la pleine contribution de Molcom et GSG, le groupe a pour objectif d'atteindre 80 millions d'euros de loyers en 2008.

Hôtels et Résidences

Les revenus hôteliers se sont élevés à 36,1 millions d'euros en 2007 contre 30,8 millions d'euros en 2006. Suncani Hvar a contribué pour 12,5 millions d'euros à ce total contre 9,6 millions d'euros l'année précédente, malgré l'ouverture tardive d'Amfora à la fin du mois de juillet.

Malgré la vente du portefeuille hôtelier (à l'exception de Pachtuv Palace, Diana, Belgicka, et Suncani Hvar) à Endurance Hospitality Fund en JV avec AIG, qui est entrée en vigueur le 30 novembre, le chiffre d'affaires a été entièrement intégré.

La rentabilité du portefeuille hôtelier de 2007 (Suncani Hvar non-compris) s'est significativement améliorée avec une ADR de 108,7 euros et un Revpar de 69,9 € contre, respectivement, 99,1 euros et 60 euros en 2006.

Le groupe vise un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros en 2008 pour les actifs restants.

Gestion d'actifs

Les honoraires générés par les fonds Endurance Funds ont significativement augmenté à 10,7 millions d'euros (contre 4,5 millions d'euros en 2006) témoignant de la forte croissance de cette activité.

L'ensemble des capitaux engagés à la fin de l'année sont passés de 200 millions d'euros en 2006 à 650 millions d'euros en 2007. Aujourd'hui, la famille de l'Endurance Fund est divisé en 3 sous fonds existants (Bureau et Espace commercial 1, Résidentiel et Hôtelier) et en 4 nouveaux sous fonds ouverts à la souscription : Bureau et Espace commercial 2, Logistique, Infrastructure et Services de santé. Les investisseurs AAA, de tous bords, sont les actionnaires de ces fonds. Orco Property Group tient la position de gestionnaire d'actifs et d'investisseur dans chacun des fonds, en engageant entre 5 et 20% de fonds propres dans la plupart d'entre eux.

En 2008, le groupe prévoit une forte hausse de la contribution d'Endurance au chiffre d'affaires à hauteur de 30 millions d'euros. En 2008, de nouveaux fonds seront lancés, en premier lieu celui consacré aux infrastructures. En 2012, les objectifs du groupe sont de dépasser les 3 milliards d'euros en capital sous gestion et de gérer 10 milliards en actifs.

Evénements récents

Financement : 188 millions d'euros de nouveaux prêts bancaires au quatrième trimestre 2007 – Le financement est toujours disponible sur nos marchés

Au cours du dernier trimestre de l'année 2007, le groupe a contracté pour 188 millions d'euros de financement à une marge moyenne de 127 points de base (bp). Parmi les contrats principaux, dans l'activité de promotion, City Gate pour 40 millions d'euros à EURIBOR + 130 bp. Dans le portefeuille de la foncière, la dette principale contracté concerne l'acquisition GSG financée par un prêt variable de 305 millions euros swapé contre un taux fixe à 5,45 % (marge incluse), signé en juillet.

Nouveaux baux signé au cours du quatrième trimestre 2007

Les équipes commerciales ont récemment accompli des négociations majeures dans le portefeuille de commerces et de bureau : bail avec Starbucks, avec Robert Half au Palace Archa (Na Porici) à Prague, avec Ceska Sportelna (filiale d'Erste Bank) dans l'immeuble Hradcanska à Prague. Enfin, le cabinet juridique Lovells, a pris un bail sur 9 000 mètres carrés dans l'immeuble Sky Office de Düsseldorf, un bâtiment moderne et prime offrant une vue sur le Rhin. Ajouté au bail déjà conclu avec la société de consultant Mc Kinsey, Orco Germany est parvenu à pré-louer 55 % du bâtiment un an et demi avant sa livraison.

719 millions d'acquisitions pour 2007

Cette année, les acquisitions totales du groupe ont représenté une valeur de 719 millions d'euros.

Outre la réserve foncière de la Wertheim acquise pour 75 millions d'euros et Molcom acquis en Russie pour 85 millions d'USD, déjà annoncés au premier trimestre ; le groupe a réalisé deux acquisitions en Slovaquie (42 millions d'euros), un immeuble de bureaux au Luxembourg (32 millions d'euros) et a finalisé l'acquisition de GSG (385 millions d'euros) à Berlin. Avec cette transaction majeure, Orco est devenu le premier propriétaire privé d'immeubles commerciaux de Berlin.

Projets emblématiques

Le groupe a réalisé des avancées majeures dans ses projets emblématiques tels que le Paris Department Store, Cumberland et Vaci 1 pour lesquels les baux avec des détaillants majeurs de luxe sont en cours de négociation. Des progrès majeurs ont également été fait sur Bubny et Wertheim, contribuant à la création de valeur réalisée par le groupe en 2008

Message du Président, Jean-François OTT

Au moment où le monde se trouve clairement dans une période financières pleine de défis, je reste très confiant quant à la position solide d'Orco Property Group en Europe Centrale en raison des fondamentaux économiques sains de ces pays et leurs marchés immobiliers. D'autre part, le processus de convergence avance toujours soutenu par des financements de l'Union européenne.

En dépit de leur maturité grandissante, la croissance en Europe centrale continue de dépasser de manière significative celle de l'Europe occidentale (6 % pour la République tchèque comparée à 1.8 % en France, selon les estimations 2008). De plus, l'exposition de ces pays aux importations des Etats-Unis s'élève à un faible 2 %. Grâce à des mesures fiscales favorables, dont la plus importante est la réduction de l'impôt sur le revenu des particuliers en République Tchèque à un taux unique de 15 % (puis 12,5 % en 2009), ces pays ont la capacité de conserver et d'attirer une main-d'oeuvre fortement qualifiée tout en maintenant encore des salaires à des niveaux qui sont 50 % au-dessous de la moyenne de l'Europe occidentale.

Compte tenu de ce contexte économique sain, l'absorption de bureaux a doublé entre 2001 et 2007 en Europe Centrale; la main d'œuvre qualifiée et bon marché continue à attirer des entreprises multinationales qui cherchent à s'implanter dans la région. Bien que l'offre de nouveaux bureaux ait considérablement augmentée ces dernières années, la demande d'espaces continuellement en hausse a maintenu les villes d'Europe Centrale significativement sous-approvisionnées en comparaison aux autres villes d'Europe occidentale. Comme les niveaux de loyers restent 3 à 4 fois moins chers qu'en Europe occidentale, le potentiel de réversion sécurise de facto une éventuelle remontée des taux de capitalisation. Ainsi, en 2007, la croissance des loyers a été comprise entre 5 et 8 %.

Sur le marché résidentiel, l'endettement moyen d'une famille d'Europe centrale s'élève à 15,4 %, un pourcentage largement au-dessous de l'endettement moyen d'une famille d'Europe occidentale (54 %). En tant que tel, le marché hypothécaire d'Europe centrale n'est donc

pas exposé aux dangers de la crise des prêts hypothécaires des Etats-Unis / du Royaume-Uni comme l'est celui le marché hypothécaire d'Europe occidentale.

En 2007, Orco Property Group a réalisé le chiffre d'affaires le plus élevé de son histoire : 275 millions d'euros. Les trois lignes de métier du groupe c'est-à-dire la Promotion Résidentielle, l'Activité Foncière, la Gestion d'Actifs, ont tous montré une augmentation significative de leur rentabilité et ont atteint la taille critique.

Le groupe a obtenu 188 millions d'euros de nouveaux prêts au cours du dernier trimestre 2007. Les marges obtenues sont de loin les meilleurs que le groupe n'ait jamais réalisés (une moyenne de 127 points de base). Ceci prouve définitivement que les investissements de Orco Property Group profitent de la confiance des banques qui nous ont financés depuis le commencement de nos activités, il y a seize ans.

J'évalue l'actif net IFRS, estimé par action au 31 décembre, à environ 104 € basé sur un bénéfice net record attendu de plus de 100 millions d'euros pour 2007. Les valeurs immobilières en Europe Centrale continuent de croître doucement. L'augmentation légère des taux de rendement a été plus que compensée par l'augmentation des loyers. La baisse en valeur de l'actif net, comparée à juin (115 €), est expliquée par la baisse du prix des actions d'Orco Germany (de 12,5 € à 10,2 € au 31.12.07) et Suncani Hvar (de 220 K à 179 K au 31.12.2007). Notez que la baisse du prix des actions ne correspond pas à une diminution des valeurs immobilières à Berlin ou à Hvar puisque nous avons vu que le prix/mètre carré a continué de croître dans ces deux endroits). Néanmoins, grâce au travail diligent de nos équipes dans l'obtention des permis incluant le Paris Department Store à Budapest et Zlota 44 à Varsovie ainsi qu'à la gestion active du portefeuille foncier, la valeur du portefeuille global du groupe a augmenté dans tous les pays et pour tous les types d'actifs et est actuellement évaluée à 2,4 milliards d'euros (après la vente du portefeuille hôtelier). Cet ANR (Actif Net Réévalué) ne prend pas en compte la valeur de nos sociétés de services c'est-à-dire la gestion immobilière, la gestion de projet, la gestion d'hôtel et la gestion d'actifs. En prenant ceux-ci en considération, grâce à la qualité de nos ressources humaines sur le terrain dans tous les pays dans lesquels nous intervenons, notre ANR devraient augmenter de 10 à 20 € par action.

Notre but pour les six prochains mois est de fournir au marché davantage d'informations quant à nos projections de revenus jusqu'en 2012, de continuer à soigneusement gérer notre bilan, de maintenir notre loan to value autour de 45 % et de livrer notre pipeline existant. En outre, notre plate-forme d'achat contribuera à l'optimisation de notre structure de coût dans les sept pays dans lesquels le groupe est implanté. Enfin, la trésorerie disponible du groupe nous permet de financer les capex de 2008 (500 millions de €).

Pour 2008, notre prévision de chiffre d'affaires s'établit à 330 millions d'euros. Nous tablons également sur une hausse du bénéfice, des marges en amélioration dans l'activité de promotions résidentielle notamment grâce à la plate-forme d'achat, des loyers accrus sur notre pipeline et un accroissement des fonds gérés par Endurance.

Pour conclure, Orco Property Group vient de réaliser la meilleure année de son histoire et est stratégiquement placée pour améliorer ce record. Je crois profondément qu'en 2008, la croissance de l'ANR se poursuivra, de même devrait croître notre résultat et nos cash-flows. Nous sommes solidement placés pour profiter tant de la demande croissante de l'immobilier haut de gamme aussi bien que de celle de l'immobilier qui répondra aux besoins de la classe moyenne. De plus, grâce aux fonds d'Endurance, nous sommes bien diversifiés et préparés pour tirer partie des hauts niveaux de trésorerie encore disponible sur le marché. Pour finir, les projets emblématiques comme Bubny, Wertheim, Dunaj, Zlota 44 et Vaci 1 sur lesquels nous travaillons bouleverseront le paysage des capitales d'Europe Centrale. Ces projets de classe mondiale élèveront Prague, Berlin, Bratislava, Varsovie et Budapest au niveau de la

scène internationale et permettront à Orco Property Group de se positionner comme le premier promoteur d'Europe Centrale.