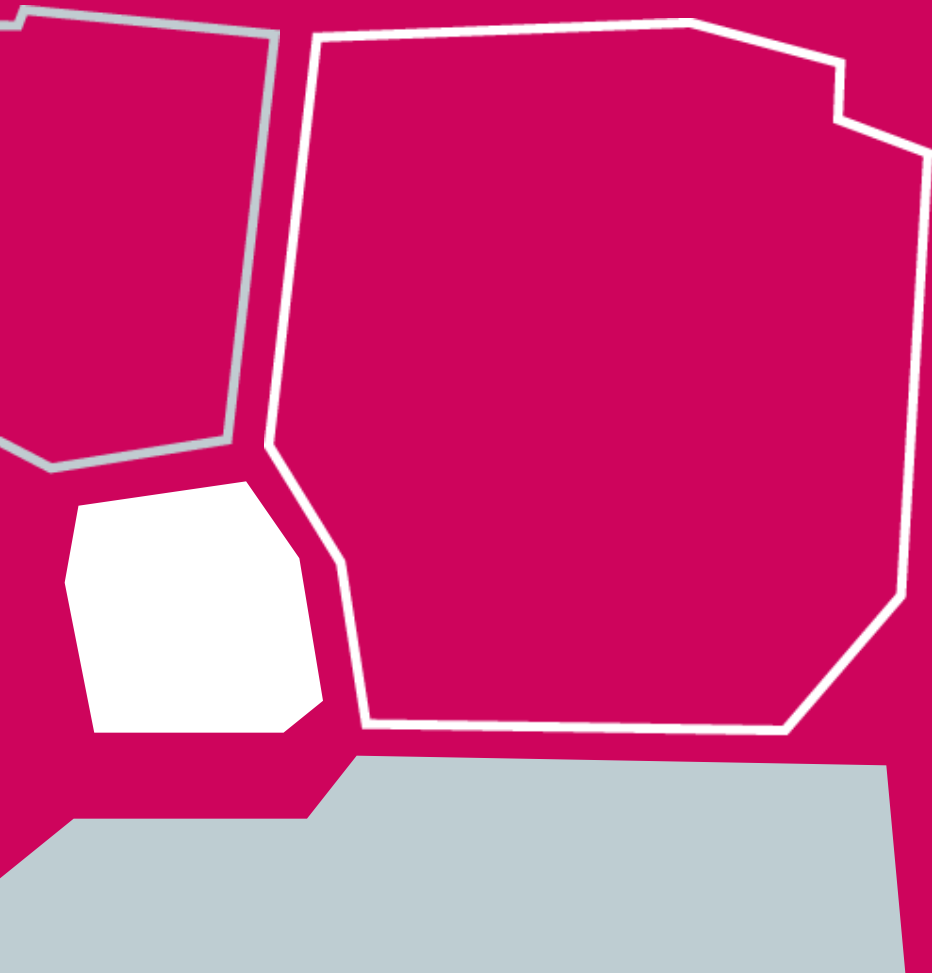


# Toimitusjohtajan katsaus Marcel Kokkeel




**CITYCON**  
creating success for retailing

**Hyvät naiset ja herrat, osakkeenomistajat ja hallituksen jäsenet,**

Tervetuloa Cityconin yhtiökokoukseen!


Aloitin Cityconin toimitusjohtajana maaliskuussa 2011. Ensimmäinen vuoteni Cityconissa on ollut erittäin kiinnostava ja näen paljon mahdollisuuksia lisäkasvuun ja parannuksiin Cityconin kiinteistökannassa ja markkina-alueella.

Vuosi 2011 on ollut muutoksen vuosi. Keskityimme strategian päivittämiseen, johdon ja henkilöstön muutokseen sekä toimintaprosessien ja liiketoiminnan uudelleenohjaukseen.




Lyhyesti voisi sanoa, että teimme yhtiöstä entistä tehokkaamman, asiakaslähtöisemmän ja yksinkertaisesti ammattitaitoisemman. Hallintokulujen kasvu johtui pääasiassa näistä muutoksista. Valtaosa muutoksista on kuitenkin toteutettu vuoden 2012 alkaessa, joten kulujen nousupaineen tulisi helpottaa vuoden edetessä.

Vuoden aikana yhtiö on vahvistanut kiinteistökantaansa sekä hankinnoin että kehityshankkein. Citycon osti toukokuussa kaksi uutta kauppakeskusta: Tallinnassa sijaitsevan Kristiinen ja Tukholmassa sijaitsevan Högdalen Centrumin. Varsinkin Kristiine on ylittänyt odotuksemme.




Merkittävimmät kiinteistökehityshankkeet olivat käynnissä Suomessa. Tampereen Koskikeskuksen uudistaminen lisää kauppakeskuksen vuokrattavaa pinta-alaa noin 1 500 neliömetrillä ja hankkeen jälkeen täysin uudistettuja vähittäiskaupan tiloja on noin 28 600 neliometriä.

Koskikeskus on erittäin nimekäs ja se on nyt ja tulevaisuudessa Tampereen keskustan paras kohtaamispaikka kaupungin parhaalla paikalla.



Martinlaakson Ostarin hanke valmistui vuoden lopulla ja Helsingissä Myllypuron Ostarin ensimmäiset vaiheet avattiin vuoden aikana. Virossa Tallinnassa sijaitsevassa kauppakeskus Magistralissa on myös käynnissä kehitys- ja laajennushanke.

Myös joitain ydinliiketoimintaan kuulumattomia kohteita on myyty, ja jatkossa myyntejä jatketaan.




Ero laadultaan erilaisten kiinteistöluokkien välillä korostui vuonna 2011. Tämä ero heijastui Cityconin vuokraustoimintaan ja kiinteistöjen arvoihin.

Kysyntä parhaista kohteista on yleisesti ottaen jatkunut hyvänä ja kohteiden käyvät arvot ovat pysyneet vakaina, kun taas muissa kuin parhaissa kohteissa kehitys on ollut päinvastaista.

Vuoden 2011 tulosta voidaan luonnehtia vakaaksi: yhtiön nettovuokratuotot kasvoivat 13,4 %:a ja vertailukelpoiset nettovuokratuotot 3,8 %:a, vuokrausaste pysyi korkeana 95,5 %:ssa, kauppakeskusten kävijämäärät kasvoivat 3,0 %:a ja kauppakeskusten myynti kasvoi 7,0 %:a. Erityisesti Ruotsissa sijaitseva Liljeholmstorget Galleria paransi tulostaan vuoden aikana.


Lisäksi vahvistimme tasettamme ja likviditeettiämme noin 99 miljoonan euron osakeannilla heinäkuussa.



Aloitimme vuoden aikana sisäisen projektin nimeltään “Project Now!”, joka on liiketoiminnan parantamis- ja kulunsäästöohjelma. Ohjelman tavoitteena on parantaa yhtiön operatiivista osakekohtaista tulosta vähintään yhdellä sentillä vuonna 2012 ja toisella sentillä vuonna 2013.

Lisäksi hallitus on päättänyt ehdottaa osingon ja pääomanpalautuksen korotusta jo vuodelle 2011 korostaakseen sekä strategiamme merkitystä että luottamusta menestystämme kohtaan.






Haemme kustannushyötyjä myös vastuullisuus-  
toimenpiteillä. Vastuullisuus on integroitu osaksi  
toimintaamme strategisten tavoitteiden kautta.


Tällä hetkellä Citycon on kauppakeskusliiketoiminnan  
markkinajohtaja Suomessa; tämä asema aiotaan säilyttää,  
mutta tavoitteena on nostaa myös muiden viisivuotis-  
strategiaan kuuluvien maiden suhteellista painoarvoa.

Suomen lisäksi yhtiö omistaa kauppakeskuksia Ruotsissa,  
Virossa ja Liettuassa. Jatkossa tavoitteena on, että yhtiöllä  
on kauppakeskuksia myös Norjassa, Tanskassa ja  
Latviassa.




Citycon keskittyy kilpailukykyisiin kauppakeskuksiin kehittyvissä kaupungeissa. Tärkein syy kasvusuunnitelmillemme on pystyä tarjoamaan parempia liiketiloja ja palvelemaan paremmin vähittäiskaupan toimijoita.

Kauppakeskusliiketoiminnan voittajia ovat ne, jotka pystyvät valitsemaan parhaat kauppapaikat ja yhdistämään ne parhaaseen vuokralaiskokoonpanoon sekä asiakaspalveluun. Citycon on varmasti yksi näistä, tavoitteenaan olla alan paras Pohjoismaissa ja Baltiassa. Haluamme olla esikuva toiminta-alueillamme.




Cityconin menestys nojaa osaamiseen ja ihmisiin. Haluammekin haastaa itsemme olemaan parhaita omilla osaamisalueillamme. Teemme jatkuvasti töitä löytääksemme synergioita toiminta- ja maarajojen yli, erityisesti vuokrauksen ja markkinoinnin osalta.

Jatkossa maarajat ylittävä yhteistyö kauppakeskustemme välillä on yksi johdon prioriteeteista. Sen avulla pystymme paremmin vastaamaan tulevaisuuden haasteisiin, kuten kasvavan verkkokaupan vaikutuksiin.



Olemme jo tehostaneet vuokrausprosesseja ja jatkossa etsimme määrätietoisesti uusia, innovatiivisia brändejä vastataksemme kuluttajien kysyntään. Tavoitteena on päästä lähelle kuluttajia, vuokralaisia sekä markkinapaikkoja ja tulla proaktiivisemmaksi kumppaniksi.

Tehtävämme on kehittää sellaisia kaupallisia ympäristöjä, joihin asiakkaat haluavat palata yhä uudelleen. Tämän vuoksi onnistumisemme todelliset kulmakivet ovat vuokraus ja markkinointi. Tämä vähittäiskaupan osaaminen turvaa vakaan kassavirran.



Haluaisin kiittää osaavaa henkilöstöämme vakaan kehityksen vuodesta 2011.

Lopuksi haluaisin kiittää Thomas Werninkiä hänen omistautumisestaan ja ahkerasta työstään viimeisten seitsemän vuoden ajan yhtiön hallituksen entisenä puheenjohtajana ja tämänhetkisenä varapuheenjohtajana.

Sinulla, Thom, on ollut merkittävä rooli yhtiön ohjaamisessa tämänhetkiselle tasolle. Itsekin hollantilaisena haluaisin sanoa:



”Dank voor je betrokkenheid en wijsheid”

Kiitos sitoutumisestasi ja viisaudestasi.

Thank you for your commitment and wisdom.



Haluan omasta puolestani kiittää.

Yhtiön varatoimitus- ja talousjohtaja Eero Sihvonen esittelee nyt viime vuoden tuloksen suomeksi.