

Company Name: AURA.TA **Industry:** Construction



Introduction

החברה,

הנקראת אאורה השקעות בע"מ, היא חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב ועוסקת בתחום הנדל"ן למגורים. עיקר פעילותה מתמקד בפרויקטים של יזמות, תכנון, והקמה, בעיקר במסגרת התחדשות עירונית ופרויקטים לשכונות חדשות. החברה פועלת להקמת מרכזים מסחריים שכונתיים ומפתחת פרויקטים למגורים בעלי אופי מסורתי של מכר או קומבינציה, ובאחרונה היא השלימה רכישת חברת מגידו י.ק בע"מ, אשר גם היא עוסקת בתחום הנדל"ן ומביאה איתה התמחות בבנייה למגורים. נכון למועד הדוח, קבוצת אאורה מקדמת 741 פרויקטים הכוללים סך של כ-409,16 יחידות דיור, כאשר חלקה האפקטיבי מהווה כ-214,84 יחידות. החברה פועלת גם בשיתוף פעולה עם הפניקס ביטוח בע"מ במימון פרויקטים, וחתמה על הסכם נוסף להרחבת המסגרת הכספית בהיקף של כ-057 מיליון ש"ח עבור פרויקטים חדשים. החברה גם פועלת לקידום של פרויקטים נוספים הנמצאים בתכנון, תוך השקעה בניהול תכניות בניין עיר חדשות, והערכותיה מבוססות על ציפיות להמשך עלייה בביקוש לדירה.

Liquidity Ratios

This slide presents the calculated liquidity ratios:

- ▶ **Current Ratio:** 1.35
- ▶ **Quick Ratio:** 0.58
- ▶ **Immediate Liquidity Ratio:** 0.07
- ▶ **Cashflow To Sales Ratio:** -0.54

Profitability Ratios

This slide presents the calculated profitability ratios:

- ▶ **Net Profit Margin:** 0.11
- ▶ **Operating Profit Margin:** 0.13
- ▶ **Ebitda Ratio:** 0.20
- ▶ **Return On Equity (Roe):** 0.13
- ▶ **Return On Assets (Roa):** 0.04

Leverage Ratios

This slide presents the calculated leverage ratios:

- ▶ **Leverage Ratio:** 0.18
- ▶ **Equity To Assets Ratio:** 0.28

Efficiency Ratios

This slide presents the calculated efficiency ratios:

- ▶ **Receivables Ratio:** 0.59
- ▶ **Customers Ratio:** 0.79
- ▶ **Inventory Ratio:** 1.80
- ▶ **Inventory Turnover Ratio:** 0.56
- ▶ **Inventory Days:** 685.97
- ▶ **Payables Days:** 47.01

Altman Z-Score

Altman Z-Score for AURA.TA: 2.29

RESULTS

	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
Interest Expense	51,141,000.0	29,603,000.0	34,589,000.0	50,946,000.0
Interest Income	2,093,000.0	417,000.0	1,472,000.0	1,109,000.0
Net Income	117,686,000.0	140,538,000.0	113,533,000.0	42,143,000.0
Tax Provision	34,590,000.0	31,824,000.0	30,848,000.0	15,046,000.0
Pretax Income	152,934,000.0	172,833,000.0	144,382,000.0	57,180,000.0
Operating Income	138,392,000.0	123,493,000.0	114,002,000.0	88,703,000.0
Selling And Marketing Expense	18,981,000.0	19,556,000.0	11,306,000.0	15,688,000.0
General And Administrative Expense	8,025,000.0	6,518,000.0	4,368,000.0	4,424,000.0
Gross Profit	190,983,000.0	139,443,000.0	137,097,000.0	130,336,000.0
Cost Of Revenue	848,888,000.0	709,572,000.0	756,793,000.0	975,039,000.0
Total Revenue	1,039,871,000.0	849,015,000.0	893,890,000.0	1,105,375,000.0

Table: Financial Data from 2023 to 2019

Vertical

	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
Interest Expense	4.92%	3.49%	3.87%	4.61%
Interest Income	0.20%	0.05%	0.16%	0.10%
Net Income	11.32%	16.55%	12.70%	3.81%
Tax Provision	3.33%	3.75%	3.45%	1.36%
Pretax Income	14.71%	20.36%	16.15%	5.17%
Operating Income	13.31%	14.55%	12.75%	8.02%
Selling And Marketing Expense	1.83%	2.30%	1.26%	1.42%
General And Administrative Expense	0.77%	0.77%	0.49%	0.40%
Gross Profit	18.37%	16.42%	15.34%	11.79%
Cost Of Revenue	81.63%	83.58%	84.66%	88.21%
Total Revenue	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Table: Vertical Analysis of Financial Data from 2023 to 2019

אם החברה היא חברת בנ"ה, הנתונים הפיננסיים שסיפקת מקבלים משמעות שונה, שכן תעשיית הבנ"ה מאופיינת במבנה הון "יחודי", מחזורי מכירות ארוכים, ודרישות נדירות שונות מאשר חברות אחרות. הנה כמה תובנות בהקשר זה: יחסי נדירות: יחס שוטף (1.35) בתחום הבנ"ה, יחס שוטף נמוך יחסית הוא דבר מקובל. פרויקטים בבנ"ה דורשים השקעות הוניות גדולות לטווח הארוך, ולכן ייתכן שחלק גדול מהנכסים השוטפים לא יהיה זמין בטווח הקצר. יחס מהיר (0.58) ורמת נדירות מיידית (0.07) בבנ"ה, יש תלות גבוהה במלאי (כמו חומרים או פרויקטים בביצוע) והיחס המהיר הנמוך אינו בהכרח סמן לרעה, כיוון שמדובר בתעשייה שבה מרבית הנכסים המוחשיים אינם נדלים מיידית. יחסי רווחיות: שיעור הרווח הנקי (0.11) ושיעור הרווח התפעולי (0.13) אלו שיעורי רווח סבירים עבור חברת בנ"ה. הרווח הנקי מעיד שהחברה מצליחה להרוויח לאחר כל ההוצאות, כולל עלויות מימון ופרויקטים ארוכי טווח. EBITDA ליחס מכירות (0.20) יחס גבוה יחסית מעיד על כך שהחברה מצליחה לשמור על רווחים לפני הוצאות הפחת וההפחתה, וזה חשוב במיוחד כשמדובר בחברות בנ"ה שמשתמשות בהון רב לטווח הארוך. ROE (0.13) ו-AOR (0.04) ה-EOR משקף תשואה סבירה על ההון העצמי, בעוד שה-AOR נמוך משקף את התשואה הנמוכה יחסית מהנכסים הרבים שבתחום הבנ"ה (כמו קרקעות, פרויקטים בביצוע), שיכולים לקחת זמן רב להניב רווחים. יחסי מבני הון: יחס מינוף (0.19) יחס המינוף נמוך יחסית, וזה טוב עבור חברת בנ"ה. החברות בענף זה לרוב נעזרות בהלוואות ובחוב כדי לממן פרויקטים גדולים, כך שיש מינוף נמוך מעיד על דרישות יחסית בניהול החוב. יחס הון עצמי לנכסים (0.28) 28% מנכסי החברה ממומנים מהון עצמי, והשאר מחוב. זו תוצאה אופיינית לחברות בנ"ה שצריכות לגייס הון לצורך פרויקטים גדולים. יחסי יעילות תפעולית: יחס ח"בים (0.59) וימי לקוחות (0.79) תלות גבוהה בלקוחות אינה מפתיעה בענף הבנ"ה, שכן פעמים רבות התשלומים מתקבלים בפרקי זמן ארוכים (לאחר סיום פרויקטים). יחס ימי הלקוחות מעיד על כך שהחברה מצליחה לגבות את התשלומים בזמן קצר יחסית. יחס מלאי (1.80) וימי מלאי (685.97) בתחום הבנ"ה, "מלאי" עשוי לכלול פרויקטים בביצוע, אדמות, או חומרים. זה הגיוני שתהליך המכירה של "המלאי" (כמו דירות או נכסים) ייקח זמן רב, ולכן מספר ימי המלאי גבוה מאוד. עם זאת, חשוב לשים לב שהחברה אינה מחזיקה במלאי מיתור או בפרויקטים שאינם נמכרים. ימי ספקים (47.01) תשלום לספקים בתוך 47 ימים הוא זמן סביר לתעשייה זו. חברות בנ"ה נוטות לנהל תזרים מזומנים בהירות ומנסות לעכב תשלומים במידת האפשר תוך שמירה על יחסים טובים עם ספקים. מסקנות על חברת הבנ"ה: צמיחה מתונה ורווחיות יציבה: נראה שהחברה פועלת במבנה פיננסי מאוזן. יש לה רווחיות טובה יחסית, אך יש לשים לב ליחסי המלאי ולוודא שהמלאי אינו מצטבר יותר על ההידה (למשל, פרויקטים שאינם נמכרים במהירות). תזרים מזומנים מאתגר: בעיית תזרים מזומנים שלילי במכירות עשויה להוות סימן לסכנה, אך בענף הבנ"ה, תזרים מזומנים שלילי יכול להיות זמני בעקבות פרויקטים גדולים שאינם גמורים. ניהול נדירות: הדינמיות של החברה אינה חזקה, וייתכן שהחברה תלויה במידה רבה במימון חיצוני, אך זה מקובל בתעשייה. בסיכון, החברה נראית יציבה ורווחית יחסית לענף הבנ"ה, אך יש לשים דגש על ניהול מלאי ותזרים המזומנים להמשך הצלחתה.

Directorial Report

בדוח העסקי של חברת אאורה

השקעות בע"מ דוח הדירקטוריון שלה, ניכרת ההתמקדות בצמיחת החברה והשקעותיה בפרויקטים נרחבים למגורים בישראל, בעיקר בתחומי ההתחדשות העירונית והקמת שכונות מגורים חדשות. החברה עברה מהלכים אסטרטגיים שונים, ובתוך כך חתמה על שיתופי פעולה חדשים והרחיבה את פעילותה הכלכלית. מצב החברה ופעילותה: תחום הנדל"ן למגורים והתחדשות עירונית - החברה מדווחת על פעילות ענפה בתחומי הייזום, התכנון והבנייה עם דגש על פרויקטים לשכונות מגורים והתחדשות עירונית. חלק משמעותי מהפעילות מתמקד בפרויקטים של בנייה ושיווק דירות חדשות, כולל בנייה ירוקה ותשתיות. פעילות כלכלית וצמיחה - אאורה השקעות חתמה על הסכמי מימון רחבי היקף, כולל הרחבת מסגרת ההסכם עם הפניקס ביטוח בע"מ בכ-057 מיליון ש"ח לטובת מימון פרויקטים חדשים. הרחבה זו מעידה על גידול בפעילות והביטחון של השותפים הפיננסיים בהצלחת החברה. רכישת מגידו י.ק בע"מ - החברה השלימה את רכישת חברת מגידו, מהלך המרחיב את יכולות הבנייה והיזמות שלה במגוון תחומים בנדל"ן, ומאפשר לה כניסה לפרויקטים נוספים וחדשניים. סיכום המצב הכלכלי - הדירקטוריון מצביע על יציבות כלכלית וביטחון בהשקעות החברה, תוך ציפייה להמשך ביקוש גבוה לפרויקטים למגורים. יחד עם זאת, החברה עוקבת אחר תנודות אפשריות בשוק הנדל"ן ובמצב הכלכלה המקומית והבינלאומית, אשר עשויות להשפיע על יכולות המכירה והבנייה של פרויקטים עתידיים.

Conclusions

