



**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА
АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»
на 2018-2021 гг.**

Москва, февраль 2018 г.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» – российский девелопер, основной акционер компании – АО «Финансово-промышленная корпорация «Гарант-Инвест». Компания владеет и управляет современными высококласными торговыми и многофункциональными центрами в Москве, которые посещают более 35 миллионов человек в год. Многолетняя стабильность деятельности обеспечивается устойчивым денежным потоком от более чем 400 арендаторов – ведущих зарубежных и российских брендов. Компания демонстрирует постоянный рост, за 7 лет выручка увеличилась в 2,4 раза, стоимость активов в портфеле компании за 15 лет выросла в 20 раз.

Основные драйверы роста: развитие отечественного и зарубежного сетевого ритейла в Московском регионе, и его потребность в качественных объектах коммерческой недвижимости. На фоне снижения строительства торговых центров и увеличения потребительской активности ожидается рост арендных и неарендных доходов и увеличение рыночной стоимости объектов.

В условиях стабилизации и начала роста розничных продаж, выхода экономики из рецессии и роста в целом, мы предлагаем инвестиционную программу, направленную на расширение портфеля торговой недвижимости, обеспечивающую высокую добавочную стоимость, рост капитализации активов и генерирующую IRR 30-35% в течении срока инвестирования.

В рамках инвестиционной программы АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» в мае 2017 года осуществила дебютный выпуск биржевых рублевых облигаций, сделав важный шаг на пути трансформации в публичную компанию. Выход компании на публичный рынок заимствований явился естественным этапом для фондирования развития бизнеса, наряду с банковским кредитованием и акционерным капиталом. На текущий момент компания успешно разместила три выпуска биржевых облигаций суммарным объемом 2,3 миллиарда рублей. На полученные средства были приобретены 4 объекта торговой недвижимости общей площадью 16,4 тыс. кв.м., профинансирована реновация и модернизация существующих и приобретенных объектов, что обеспечило рост рыночной стоимости активов на 5,2 млрд. руб.

ОБЗОР РЫНКА

Впервые за несколько лет 2017 год стал годом преобладания позитивных новостей. Экономика России продолжает восстанавливаться, по информации Росстата годовой ВВП за 2017 год вырос на 1,5% и согласно прогнозу Goldman Sachs будет расти быстрее, чем предсказывало Минэкономразвития в сентябре 2017 года: в 2018 году ожидается рост на 3,3%, в 2019 – на 2,9%.

Показатели многих секторов экономики говорят об улучшении общей динамики. 2017 год стал знаковым для российского ритейла, по данным Росстата, в апреле в нашей стране остановилось падение розничных продаж, которое до этого продолжалось 27 месяцев подряд и составило 20% по результатам 2015-2016 годов. В сентябре и октябре 2017 года оборот розничной торговли в России показал 3%-ный рост и достиг 2,58 трлн. руб. в месяц. В итоге в 2017 году оборот розничной торговли в стране увеличился на 1,2% по сравнению с 2016 годом. Таким образом, отечественный ритейл начал выходить из затяжного пике, связанного с экономическим кризисом и уменьшением доходов населения. Положительная динамика реальной заработной платы указывает на потенциал дальнейшего восстановления потребительского сектора, также как и объем выданных потребительских кредитов, который вырос на 34% г/г во 2 кв. 2017.

Макроэкономические факторы также имеют положительную динамику: текущий счет остается в профиците, по оценке ЦБ, в 1-3 кв. профицит вырос до \$26,6 млрд, а снижение выплат по внешнему долгу ограничивает отток капитала. Также по информации Минфина РФ в третьем квартале 2017 года Федеральный бюджет был исполнен с профицитом. Последний раз доходы бюджета превышали расходы в 2011 году (профицит в 0,43% ВВП, по данным Bloomberg). Минэкономразвития прогнозирует профицит бюджета по итогам 2018 года около 1% ВВП. Все это вместе с ростом цены на нефть, которая в 2017 году выросла на 22% с \$55 до \$67 за баррель, продолжает оказывать положительное влияние на рубль. Восстановление цен на нефть влечет за собой дальнейшее укрепление российской валюты и имеет первостепенное значение для роста экономики России.

Ежемесячная динамика объема розничных продаж по данным Росстата (%)



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ

Ключевыми индикаторами для торговых центров считаются: арендные ставки, уровень вакантных площадей и посещаемость, для офисных центров – арендные ставки и уровень вакантных площадей.



Источник: JLL

Большая часть инвестиций в торговую недвижимость в 2017 году была осуществлена в существующие активы, большинство купленных строящихся объектов – объекты на реконструкции. Ежегодный объем инвестиций в строящуюся торговую недвижимость в 2014-2017 снизился в более чем 3 раза, что привело к рекордно низкому за последние 4 года объему ввода качественных торговых площадей в Москве: За год в Москве было открыто всего три качественных торговых центра: «Vegas Кунцево» (113,4 тыс. кв. м), «Видное парк» (24 тыс. кв. м), а также торговый комплекс в составе МФК «Фили град» (12 тыс. кв. м).

Таким образом, в 2017 году было введено всего 150 тыс. кв.м. арендопригодной площади против более чем 500 тыс. кв.м. в 2016 году. Низкий объем нового предложения отразился на доле свободных площадей, которая сократилась с 7,5% до 6,2% за 2017 год. Доля вакантных площадей в торговых центрах АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» составляет менее 5%.

Средняя ставка аренды в торговых центрах варьируется в диапазоне 22-74 тыс. руб./кв. м/год. Ставки аренды на первом этаже ключевых торговых центров Москвы составляют от 100 до 195 тыс. руб./кв. м/год.

В торговых центрах АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» средняя ставка составляет 60 012 руб./кв.м./год, максимальная – 236 920 руб./кв. м./год.

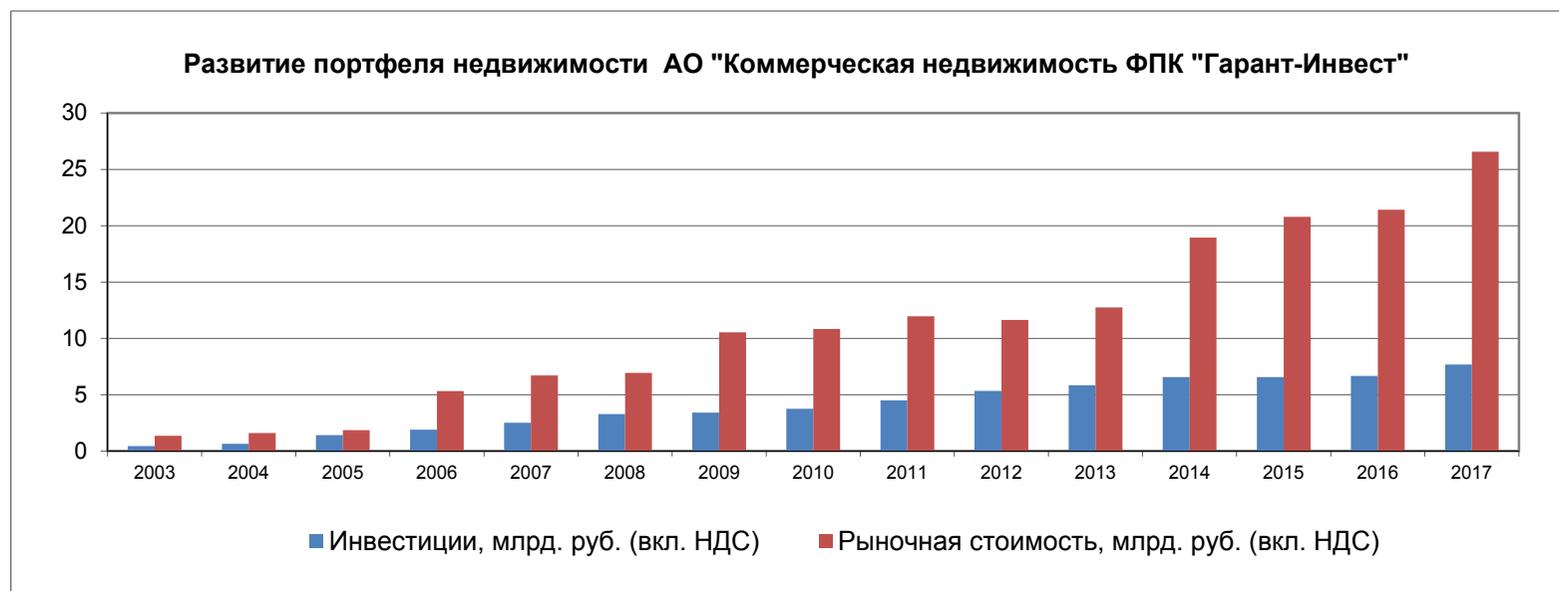
Наблюдается рост интереса к столичным проектам со стороны международных операторов, а в наиболее востребованных торговых центрах создаются предпосылки для повышения арендных ставок.

Источник: JLL, GfK

О КОМПАНИИ: ИСТОРИЯ УСПЕХА

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» стала успешным девелопером, стартовав в 2003 году со строительства торгового комплекса «Галерея Аэропорт» площадью 12 тыс. кв. м, ставшего одним из лучших в Москве. В дальнейшем компания построила еще пять торговых и многофункциональных центров: ТРК «Москворечье», ТЦ «Ритейл Парк», ТДК «Тульский», ТЦ «Коломенский», ТРК «Пражский Град», а также приобрела еще 4 торговых центра, увеличив к 2018 году более чем в 10 раз эксплуатируемые площади. В 2017 году общая площадь активов увеличилась на 15% до 124,8 тыс. кв.м. В результате рыночная стоимость портфеля коммерческой недвижимости за год увеличилась на 24% или на 5,2 млрд. руб., достигнув на конец года 26,6 млрд. руб. (включая НДС).

История 15-летнего успеха компании основана на компетенциях и опыте арендных отношений. В наших торговых центрах был открыт первый в Москве магазин немецкой сети OBI, подписаны долгосрочные контракты с европейскими лидерами ритейла: H&M, Ашан, Adidas, McDonalds, Starbucks, BurgerKing, KFC и др., а также с успешными российскими брендами: МВидео, Ил`Патю, Л'Этуаль, Шоколадница и др. В ТДК «Тульский» свои российские головные офисы разместили крупные международные компании: Panasonic, ElliottGroup, Infobip, LEDVANCE.



О КОМПАНИИ: ПОРТФЕЛЬ СУЩЕСТВУЮЩИХ АКТИВОВ

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» владеет и управляет портфелем коммерческой недвижимости и реализует исключительно качественные девелоперские проекты, преимущественно в торговой и Mixed-Use недвижимости. Бизнес компании концентрируется в Москве. АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» выступает инвестором и управляющей компанией в девелоперских проектах, приобретает торговые, многофункциональные центры и объекты street-ритейл.

В конце 2017 года стартовала программа развития, реновации и редевелопмента сети районных торговых центров (СРТЦ) «Смолл». Данная программа направлена на диверсификацию портфеля недвижимости компании за счет продвижения на новых сегментах рынка.

В портфель компании входят 10 объектов коммерческой недвижимости:

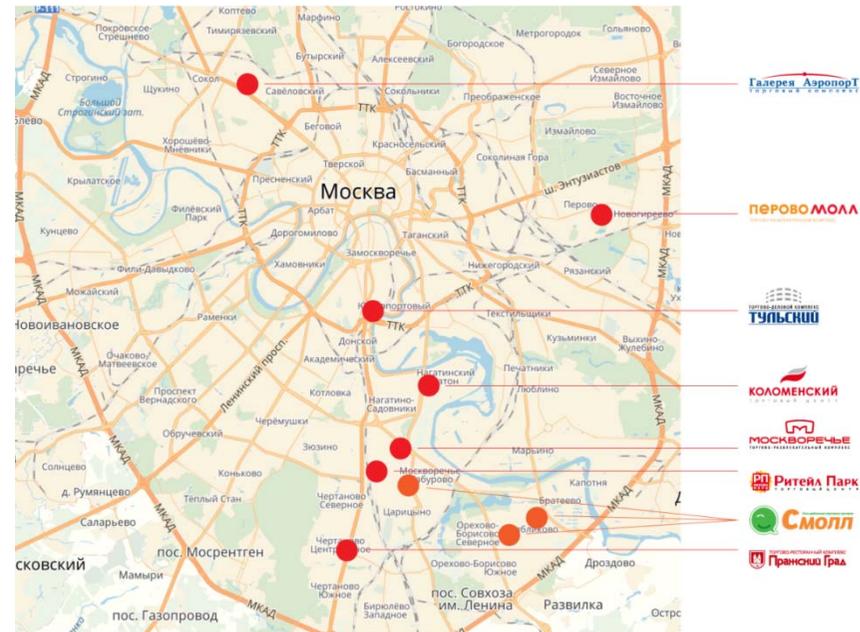
- ТК «Галерея Аэропорт»
- ТРК «Москворечье»
- ТЦ «Ритейл Парк»
- ТДК «Тулский»
- ТЦ «Коломенский»
- ТРК «Пражский Град»
- ТРК «Перово Молл»
- 3 объекта сети районных торговых центров «Смолл»

Некоторые награды (всего более 300):

- Победитель премии Commercial Real Estate Awards (2004, 2015)
- Победитель конкурсов Правительства Москвы «Лучший торговый комплекс Москвы» (2004, 2008)
- Победитель конкурсов Правительства Москвы «Лучший реализованный проект 2004 года в области инвестиций и строительства (2004, 2006, 2012)
- Более 200 грамот и благодарностей от Правительства Москвы, Префектур, Управ и общественных организаций

ОБЪЕКТ	GVA	GLA	Оценка (без НДС)
	кв. м	кв. м	млн. руб.
ТК "ГАЛЕРЕЯ АЭРОПОРТ"	12 000	7 400	6 233
ТРК "МОСКВОРЕЧЬЕ"	30 000	17 300	5 740
ТЦ "РИТЕЙЛ ПАРК"	47 000	26 100	4 187
ТДК "ТУЛЬСКИЙ"	13 300	8 500	3 081
ТК "КОЛОМЕНСКИЙ"	3 200	2 100	1312
ТРК "ПРАЖСКИЙ ГРАД"	3 000	2 200	577
ТРК «Перово Молл»	13 500	7 500	800
3 объекта СРТЦ «Смолл»	2 800	2 600	597
ИТОГО	124 800	73 700	22 527

- Оценка объектов подготовлена ведущими компаниями Jones Jang LaSalle и ЦНЭС



ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ

По данным отчетности по МСФО, без НДС:

млн. руб.	2015	2016	2017П
Выручка по договорам аренды инвестиционной собственности	2 449	2 432	2 602



CAGR (Compound Annual Growth Rate) — среднегодовой темп роста по выручке за период 2012-2017 гг. составил 20%.

Наименование объекта	Выручка 2017, млн. руб.	Доля в выручке, %
ТК «Галерея Аэропорт»	734	28,2%
ТРК «Москворечье»	714	27,4%
ТЦ «Ритейл Парк»	516	19,8%
ТДК «Тульский»	370	14,2%
ТК «Коломенский»	157	6,1%
ТРК «Пражский Град»	76	2,9%
ТРК «Перово Молл»**	0	0,0%
СРТЦ «Смолл»**	35	1,4%
Итого сумма арендного дохода	2 602	100,00%

На фоне стабилизации рынка торговых и офисных площадей объекты АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» показывают положительную динамику ключевых финансовых показателей, в том числе в связи с укреплением курса рубля. Снижение выручки в 2016 г. обусловлено проводимой в период с октября 2015 г. по декабрь 2016 г. реконструкцией торгового центра «Ритейл Парк», 13 декабря 2016 г. в нем состоялось торжественное открытие гипермаркета «АШАН».

* Прогноз по увеличению выручки в 2018 году представлен с учетом приобретенных объектов.

** Приобретены в конце 2017 года

МИССИЯ И СТРАТЕГИЯ

- Деятельность АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» нацелена на постоянное созидание. Создавая качественные, современные торговые центры, мы удовлетворяем спрос жителей мегаполиса на услуги торговли, питания и социального общения.
- Наша миссия – обеспечить новое качество шопинга, развлечений, питания и досуга. Мы стремимся превратить наши торговые центры в места не только для позитивного покупательского опыта, но и центры социальной жизни жителей районов города. Специализируясь на торговой недвижимости, мы хорошо понимаем интересы посетителей и арендаторов.
- Мы фокусируемся на наиболее динамичном и устойчивом сегменте рынка коммерческой недвижимости России – торговой недвижимости.
- География инвестиций – Москва и Московская область: регионы с самым динамичным развитием ритейла и потребительской моделью поведения жителей.
- Стратегическими целями компании являются:
 - Редевелопмент торговых и многофункциональных центров, ориентированных на лучшие зарубежные стандарты;
 - Достижение устойчивых, взаимовыгодных отношений с клиентами-арендаторами наших торговых центров. Закрепление статуса компании привлекательной для первоклассных международных и российских ритейлеров;
 - Обеспечение долгосрочного роста стоимости бизнеса и увеличения дохода.
- АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» придерживается консервативной и долгосрочной стратегии, обеспечивает необходимый уровень прозрачности своей деятельности для инвесторов, кредиторов, клиентов и партнеров.
- Занимаясь бизнесом: инвестируя в торговые и многофункциональные центры, улучшая обстановку вокруг себя, создавая рабочие места – АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» в то же время принимает активное участие в общественной жизни, используя свои средства, возможности и время во благо обществу.

БИЗНЕС - МОДЕЛЬ

- Будучи одновременно разработчиком концепции, инвестором, брокером (сдача в аренду), девелопером и управляющим, мы знаем в деталях все стороны бизнеса коммерческой недвижимости. Это позволяет осуществлять эффективные проекты и всегда с фокусом на перспективу.
- Бизнес-модель Компании направлена на создание долгосрочных отношений с арендаторами. Основные арендаторы – сетевые ритейлеры (не менее 50% в каждом ТЦ).
- Мы создаем комфортную обстановку для шопинга и досуга и вместе с магазинами и ресторанами торговых центров обеспечиваем привлекательность для посетителей и покупателей.
- Приоритет сдачи в аренду, а не продажи.
- Целевая аудитория – минимум 80% москвичей, особенно с уровнем дохода средний, средний+.
- Все объекты АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» имеют premium location: расположены в непосредственной близости к станциям метрополитена в Москве и в наиболее населенных районах города с развитой транспортной инфраструктурой.
- Осуществляя весь цикл операций (девелопмент, редевелопмент, приобретение, владение и управление объектами недвижимости) in house, Компания обладает экспертизой и опытом в девелопменте и проведении реновации объектов, направленной на удовлетворение меняющихся потребностей покупателей и арендаторов и получение дополнительного арендного дохода и повышение акционерной стоимости.
- Выступая в роли девелопера, Компания концентрирует усилия на создании объектов, «нацеленных» на рыночный успех. Окончательному решению по выбору девелоперского проекта предшествует глубокий анализ, социальные исследования, изучение перспектив развития конкретного района. Понимание рынка и устойчивые отношения с ритейловыми компаниями в сочетании с выигрышным расположением делают возможным создание исключительно успешных объектов.
- АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» обладает уникальным опытом модернизации и реновации действующих объектов без их закрытия для посетителей.
- Приоритетами для нас являются:
 - Обеспечение постоянно растущего арендного дохода на основе устойчивых партнерских отношений с арендаторами и расширение портфеля недвижимости;
 - Инвестиции в активы, гарантирующие максимальную защиту капитала и его рост в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
 - Максимальная эффективность, действенный контроль за затратами с целью максимизации прибыли в ходе строительства и эксплуатации объектов.
- Таким образом, наши торговые центры являются привлекательным объектом для инвестирования, что обеспечивает возможность привлечения на выгодных условиях заемного либо акционерного капитала для создания дополнительной стоимости со стабильным долгосрочным денежным потоком.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



- 15-летний опыт в сфере девелопмента и управления недвижимостью, стабильный денежный поток, высокая конкурентоспособность.
- Портфель успешных объектов, в том числе одних из лучших в Москве, минимальный уровень вакантных площадей, арендные ставки и отраслевые показатели выше среднего по рынку.
- Уникальное местоположение существующих объектов в Москве: в непосредственной близости от станций московского метрополитена, на крупных автомагистралях и трассах федерального значения, в шаговой доступности от остановок наземного общественного транспорта, в районах массовой жилой застройки.
- Диверсификация активов и источников арендного дохода. Разнообразие концепций торговых центров и выбор арендаторов обусловлены особенностью местоположения и инфраструктурой района: городской торговый центр, торгово-деловой комплекс, ритейл парк, торгово-развлекательный комплекс, торгово-ресторанный комплекс, районный торговый центр.
- Надежный долгосрочный арендодатель с «историей успеха». Арендаторы – глобальные мировые бренды и лидеры российского рынка.
- Эффективное управление объектами in-house.
- Высокий уровень посещаемости и ее позитивная динамика.
- Стабильное финансовое положение и денежный поток, устойчивый, даже в кризисные периоды. Бизнес с понятной структурой собственности, моделью развития и деловой репутацией.
- Безупречная кредитная история и деловая репутация. В 2017 году Советом Директоров была принята стратегия на трансформацию компании в Российскую публичную компанию, привлекательную для инвесторов в коммерческую недвижимость.
- Отмена НДФЛ для физических лиц по облигациям и снижение ключевой ставки ЦБ РФ благоприятно сказывается на фондировании проектов компании.
- Возможность получения привлекательной доходности при допустимых уровнях и понятных рисках в условиях существенного снижения доходности по многим финансовым инструментам.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Развитие отечественного и зарубежного сетевого ритейла в Московском регионе и его потребность в качественных объектах коммерческой недвижимости на фоне снижения строительства торговых центров и увеличения потребительской активности обеспечит рост доходов и увеличение рыночной стоимости объектов в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В этих условия мы предлагаем Инвестиционную программу (программу «РЕ»), целью которой является получение высокой добавленной стоимости и увеличение доходов за счет покупки и обновления не соответствующих современным требованиям торговых объектов и перевод их в новый, популярный для потребителя формат, улучшение операционной деятельности, повышение доходности, увеличения free cash flow, building robust balance sheet.

Объектов коммерческой недвижимости, требующих редевелопмента и реновации, насчитывается в московском регионе несколько сотен, а по данным ведущих экспертов не менее 30% рынка: это торговые объекты с удобным месторасположением и высоким трафиком, но уже не отвечающие требованиям арендаторов и посетителей.

С помощью программы «РЕ» можно повысить статус торгового объекта и увеличить его привлекательность как для арендаторов, так и для посетителей.

ФПК «Гарант-Инвест» обладает уникальным опытом модернизации и реновации собственных объектов без их закрытия для посетителей, а также имеет опыт вывода на рынок новых торговых центров, обновления устаревших моллов и репозиционирования объектов в условиях появления конкурентов.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: КОНЦЕПЦИЯ И ПРИОРИТЕТЫ

По текущему портфелю активов:

- Сохранение портфеля.
- Увеличение выручки на 7-10% в год, за счет повышения арендных ставок, замены арендаторов на более эффективных, индексации, снижения вакантных площадей до 1,5 – 2% в 2018 году, и до 0,5% в 2019 году.

По новым активам:

- Приобретение портфеля недвижимости суммарной площадью не менее 100 000 кв. м., в том числе действующие торговые центры – 70 000 кв. м., развитие сети районных торговых центров (СРТЦ) и приобретение объектов street-retail – 30 000 кв. м.
- Проведение реновации приобретаемых активов в течение 4-6 месяцев, с последующим повышением ставок аренды на 30-50% за счет более эффективного управления и повышения инвестиционного качества активов, повышения посещаемости объектов в 1,5-2 раза.
- Увеличение выручки на 10-15% в год после 2018 года за счет реновации, повышения арендных ставок, замены арендаторов на более эффективных, индексации и снижения вакантных площадей.
- Приобретение, редевелопмент и реконцепция активов в течение 3 лет с последующей продажей.
- IRR программы после продажи объектов до конца 2021 года – 30-35%, с учетом upside по реновации и всех факторов роста стоимости портфеля недвижимости.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: БАЗОВЫЕ ПРОГНОЗЫ И РАСЧЕТЫ

Прогнозируемая динамика ключевой ставки ЦБ:

	31.12.16	31.12.17	09.02.18	31.12.18	30.06.19	31.12.19 и далее
Ключевая ставка ЦБ	10,0%	7,75%	7,5%	7,0%	6,5%	6,0%

Прогнозируемая динамика ставки капитализации на торговую недвижимость:

	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.12.19	31.12.20	31.12.21
Ставка капитализации	10,75%	10,25%	9,75%	9,25%	8,75%	8,25%

Параметры приобретаемых объектов

	Торговые центры	Объекты СРТЦ «Смолл» и Street retail
Цена за 1 кв.м, включая инвестиции в реновацию, тыс.руб.	130*	190**
Ставка аренды в момент покупки за 1 кв.м. в год, тыс. руб.	31	23
Ставка аренды после реновации за 1 кв.м. в год, тыс. руб.	40	30
GLA / GBA после реновации, (%)	50-60%	90-100%

* В 2017 году приобретен торговый центр площадью 13 529 кв.м. по цене 47,0 тыс. руб. за 1 кв.м.

** В 2017 году приобретены три объекта сети районных торговых центров (СРТЦ) «Смолл» площадью 2 800 кв.м. по цене 81,7 тыс. руб. за 1 кв.м.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: ПРИОБРЕТЕНИЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ



Ключевые показатели

млн. руб.	2017	2018	2019	2020	2021	Итого
Объем приобретаемых площадей, кв.м., GBA	13 500*	36 500	20 000	-	-	70 000
Объем приобретаемых площадей, кв.м., GLA	7 500	20 100	11 000	-	-	38 600
Объем инвестиций, млн.руб.	750	5 000	2 750	-	-	8 500
Выручка, млн.руб.	-	500	1 000	1 600	1 700	4 800
ЕБИТДА, млн. руб.	-	350	710	1 150	1 225	3 435
Рентабельность по ЕБИТДА	-	70%	71%	72%	72%	72%
Выручка от продажи активов**	-	-	-	-	14 500	14 500
Чистая прибыль от продажи активов	-	-	-	-	6 000	6 000
Суммарная прибыль за период владения	-	350	1 060	2 210	9 435	9 435
IRR						35%

* В 2017 году приобретен торговый центр площадью 13 529 кв.м. по цене 47,0 тыс. руб. за 1 кв.м.

** Согласно прогнозу CapRate в 2021 составит 8,25%

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБЪЕКТОВ СРТЦ «Смолл»

Ключевые показатели

млн. руб.	2017	2018	2019	2020	2021	Итого
Объем приобретаемых площадей, кв.м.	2 800*	15 000	12 200	-	-	30 000
Объем инвестиций, млн.руб.	280	2 880	2 340	-	-	5 500
Выручка, млн.руб.	35	350	750	900	1 000	3 035
ЕБИТДА, млн. руб.	25	260	560	675	750	2 270
Рентабельность по ЕБИТДА	71%	74%	75%	75%	75%	75%
Выручка от продажи активов	-	-	-	-	9 000	9 000
Чистая прибыль от продажи активов	-	-	-	-	3 500	3 500
Суммарная прибыль за период владения	25	285	845	1 520	5 770	5 770
IRR						33%

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Объем приобретаемой недвижимости – 100 000 кв.м.
- Объем инвестиций – 14 млрд. руб., в т.ч.:

млн. руб.	2017	2018	2019	Итого
Общий объем инвестиций	1 030	7 880	5 090	14 000

- Источники финансирования*, млн. руб.:

млн. руб.	2017	2018	2019	Итого
Облигационный займ	2 300	2 700	-	5 000
Банковское кредитование	0	5 000	4 000	9 000
Итого	2 300	7 700	4 000	14 000

- Динамика долгового портфеля группы при реализации программы, млн. руб.

млн. руб.	2017	2018	2019	2020	2021*	ИТОГО
Входящий остаток (кредиты и облигации)	11 624	16 233	23 512	21 595	19 709	
Банковское кредитование	2 635	5 000	4 000	-	-	
1,2,3-ий выпуски облигаций	2 300	-	-	-	-	
Доп. выпуски облигаций	-	2 700	-	-	-	
Погашение облигаций	-	-	-1 300	-1 000	-2 700	
Возврат действующих кредитов **	-326	-421	-417	-386	-392	
Возврат дополнительных кредитов ***		0	-200	-500	-8 300	
Исходящий остаток (кредиты и облигации)	16 233	23 512	21 595	19 709	8 317	
%% по существующим кредитам и облигациям	-1 413	-1 657	-1 559	-1 421	-1 247	-7 298
%% по новым кредитам и облигациям	-	-387	-928	-1 051	-814	-3 179
%% по всем кредитам и облигациям	-1 413	-2 044	-2 487	-2 472	-2 061	-10 477

* Банковские кредиты могут быть заменены на облигационные займы, Eurobonds и другие источники финансирования.

** Действующие кредиты в конце срока пролонгируются в сумме остатка на день окончания кредита на условиях кредитного договора.

*** По завершению инвестиционной программы возвращаются все привлеченные на нее средства.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА: ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Динамика показателей в целом при реализации программы:

млн. руб.	2017	2018	2019	2020	2021	ИТОГО
Выручка	2 602	3 600	4 700	5 650	6 000	22 554
Ключевые активы	2 567	2 750	2 950	3 150	3 300	14 719
СРТЦ "Смолл»	35	350	750	900	1000	3 035
Новые ТЦ	-	500	1 000	1 600	1 700	4 800
ЕБИТДА*	1 950	2 660	3 470	4 175	4 450	16 705
Ключевые активы	1 925	2 050	2 200	2 350	2 475	11 000
СРТЦ "Смолл»	25	260	560	675	750	2 270
Новые ТЦ	-	350	710	1 150	1 225	3 435
Рентабельность по ЕБИТДА	75%	74%	74%	74%	74%	74%
Ключевые активы	75%	75%	75%	75%	75%	75%
СРТЦ "Смолл»	71%	74%	75%	75%	75%	75%
Новые ТЦ	-	70%	71%	72%	72%	72%
Чистая прибыль от продажи объектов	-	-	-	-	9 500	9 500
Вариант 1. Продажа новых объектов и возврат инвестиций						
Чистый долг**	16 233	23 512	21 595	19 709	8 317	
Отношение долг к ЕБИТДА	8,3	8,8	6,2	4,7	1,9	
DSCR	1,38	1,30	1,40	1,69	2,16	
Вариант 2. Без продажи новых объектов и возврата инвестиций						
Чистый долг**	16 233	23 512	21 595	19 709	15 917	
Долг к ЕБИТДА	8,3	8,8	6,2	4,7	3,6	

* Показатель ЕБИТДА прогнозный

** Остаток долга по облигациям и банковским кредитам.

CASE STUDY ПО РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ «РЕ» НА ОСНОВЕ ТЕКУЩЕГО ПРОЕКТА



ДЕЙСТВУЮЩИЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР В МОСКВЕ ДЛЯ РЕ-ДЕВЕЛОПМЕНТА И РЕ-КОНЦЕПЦИИ ПРИОБРЕТЕН В ДЕКАБРЕ 2017 Г.

За счет реновации, ренейминга, относительно небольших строительных и инженерных работ (без закрытия объекта), а также более эффективного управления стоимость квадратного метра увеличивается на 30% к существующим ставкам.

1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Объект – действующий торговый центр, общей площадью 13 500 кв. м., находящийся в центре спального района г. Москвы. Учитывая автомобильный и пешеходный трафик, отсутствие конкурентов, расположение на одной из центральных улиц района, локацию данного объекта можно назвать привлекательной.

Программа «РЕ» предусматривает смену назначения торгового центра на торгово-развлекательный. За 3-4 месяца изменится фасад, планировка, произойдет замена части арендаторов, внутреннего освещения, наружного и внутреннего оформления, паркинга и др. Для старта обновления торгового центра в комплексе будут размещены 5 объектов питания и развлечений Дивизиона «Ритейл» ФПК «Гарант-Инвест».

Приобретение, дальнейшая реновация и эффективное управление, направленное на повышение посещаемости, увеличит не только доход, но и даст существенную добавленную стоимость объекту.

2. ЗАТРАТНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА

Инвестиции всего – 750 000 000 руб.

Приобретение Объекта – 635 000 000 руб.

Реконструкция/ремонт, реклама и раскрутка ТРЦ – 115 000 000 руб.

Затраты на содержание объекта в год – 80 млн. руб.

3. ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА

Доходы объекта формируются за счет сдачи в аренду помещений, а также неарендных доходов от рекламных мест и пр.

Общие доходы объекта, с учетом неарендных доходов, компенсаций коммунально-эксплуатационных платежей составят:

200 млн. руб. на начало второго года после приобретения объекта.

Индексация выручки и затрат на 5% на третьем году проекта.

4. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

На следующем слайде представлен сценарий владения и продажи объекта, а именно:

- ре-девелопмент
- владение объектом три года
- продажа в конце третьего года

CASE STUDY (ПРОДОЛЖЕНИЕ)



Показатели операционной деятельности

Общая площадь, кв. м	13 529
GLA до реновации, кв. м	5 700
GLA после реновации, кв. м	7 500
Средняя годовая аренда, руб./кв.м.	27 000
Заполняемость GLA до реновации	65%
Заполняемость GLA после реновации	99%
Число посетителей в год до реновации (млн. чел.)	1
Число посетителей в год после реновации (млн. чел.)	2
Выручка до реновации (млн. руб.)	95
Выручка после реновации (млн. руб.)	200
Суммарный объем инвестиций, млн. руб.	750

Динамика основных показателей проекта

Стоимость объекта после реновации, млн. руб.	1 200
Чистый операционный доход за 3 года, млн. руб.	330
Суммарная прибыль с учетом добавленной капитализации за 3 года, млн. руб.	1 530

Финансовые показатели проекта

Рентабельность по EBITDA (без учета продажи)	60%
NPV (ставка дисконтирования 12% годовых), млн.руб.	375
IRR (продажа через 3 года) %	28%
Срок возврата инвестиций, лет	3
Ставка Caprate	10%
Суммарная прибыль с учетом добавленной капитализации за 3 года	780
От аренды торговых помещений	330
Прибыль от повышенной капитализации ТЦ за счет редевелопмента	450

КОНТАКТЫ



127051, г. Москва
1-й Колобовский пер., д. 23
тел. +7 495 650-90-03
факс. +7 495 650-33-54
www.com-real.ru
www.garant-invest.ru