



**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.

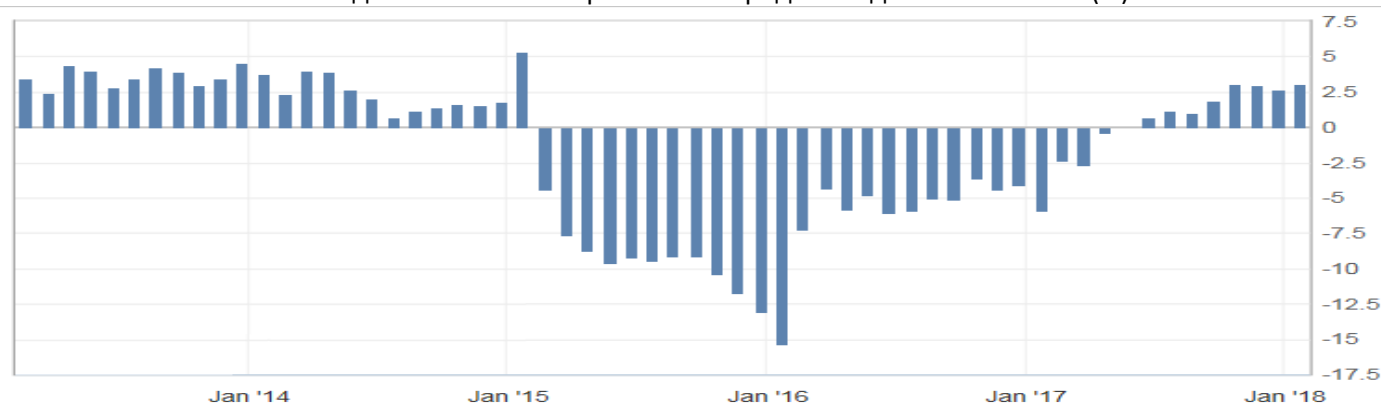
## ОБЗОР РЫНКА

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.

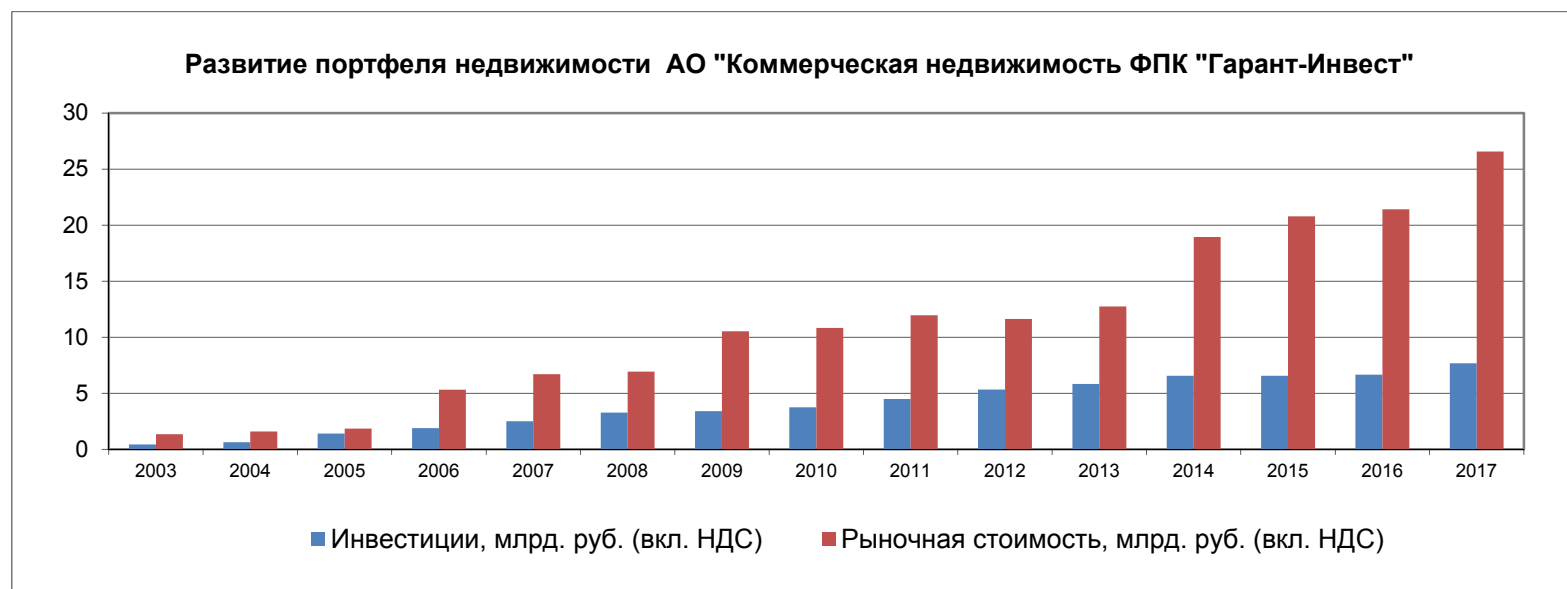
Наблюдается рост интереса к столичным проектам со стороны международных операторов, а в наиболее востребованных торговых центрах создаются предпосылки для повышения арендных ставок.

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`Патио, 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:

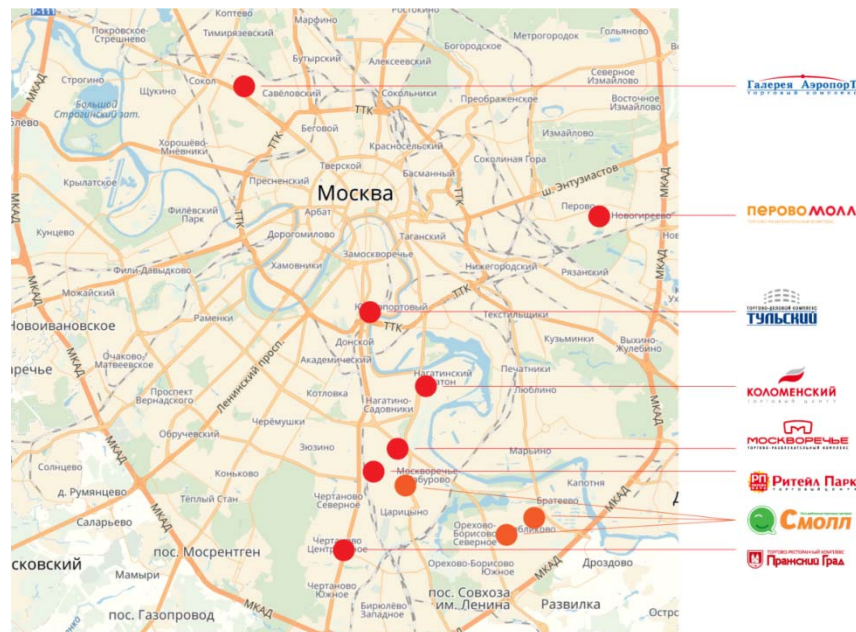
- ТК «Галерея Аэропорт»
- ТРК «Москворечье»
- ТЦ «Ритейл Парк»
- ТДК «Тулский»
- ТЦ «Коломенский»
- ТРК «Пражский Град»
- ТРК «Перово Молл»
- 3 объекта сети районных торговых центров «Смолл»

### 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
<b>ИТОГО</b>	<b>124 800</b>	<b>73 700</b>	<b>22 527</b>

- 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%
<b>Итого сумма арендного дохода</b>	<b>2 602</b>	<b>100,00%</b>

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

\* 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	-	-	<b>30 000</b>
Объем инвестиций, млн.руб.	280	2 880	2 340	-	-	<b>5 500</b>
Выручка, млн.руб.	35	350	750	900	1 000	<b>3 035</b>
ЕБИТДА, млн. руб.	25	260	560	675	750	<b>2 270</b>
Рентабельность по ЕБИТДА	71%	74%	75%	75%	75%	<b>75%</b>
Выручка от продажи активов	-	-	-	-	9 000	<b>9 000</b>
Чистая прибыль от продажи активов	-	-	-	-	3 500	<b>3 500</b>
Суммарная прибыль за период владения	25	285	845	1 520	5 770	<b>5 770</b>
IRR						<b>33%</b>

## 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
<b>Общий объем инвестиций</b>	<b>1 030</b>	<b>7 880</b>	<b>5 090</b>	<b>14 000</b>

- Источники финансирования\*, млн. руб.:

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

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

млн. руб.	2017	2018	2019	2020	2021*	ИТОГО
<b>Входящий остаток (кредиты и облигации)</b>	<b>11 624</b>	<b>16 233</b>	<b>23 512</b>	<b>21 595</b>	<b>19 709</b>	
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	
<b>Исходящий остаток (кредиты и облигации)</b>	<b>16 233</b>	<b>23 512</b>	<b>21 595</b>	<b>19 709</b>	<b>8 317</b>	
%% по существующим кредитам и облигациям	-1 413	-1 657	-1 559	-1 421	-1 247	<b>-7 298</b>
%% по новым кредитам и облигациям	-	-387	-928	-1 051	-814	<b>-3 179</b>
<b>%% по всем кредитам и облигациям</b>	<b>-1 413</b>	<b>-2 044</b>	<b>-2 487</b>	<b>-2 472</b>	<b>-2 061</b>	<b>-10 477</b>

\* 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
<b>Выручка</b>	<b>2 602</b>	<b>3 600</b>	<b>4 700</b>	<b>5 650</b>	<b>6 000</b>	<b>22 554</b>
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
<b>ЕБИТДА*</b>	<b>1 950</b>	<b>2 660</b>	<b>3 470</b>	<b>4 175</b>	<b>4 450</b>	<b>16 705</b>
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
<b>Рентабельность по ЕБИТДА</b>	<b>75%</b>	<b>74%</b>	<b>74%</b>	<b>74%</b>	<b>74%</b>	<b>74%</b>
Ключевые активы	75%	75%	75%	75%	75%	75%
СРТЦ "Смолл»	71%	74%	75%	75%	75%	75%
Новые ТЦ	-	70%	71%	72%	72%	72%
<b>Чистая прибыль от продажи объектов</b>	-	-	-	-	<b>9 500</b>	<b>9 500</b>
<b>Вариант 1. Продажа новых объектов и возврат инвестиций</b>						
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	
<b>Вариант 2. Без продажи новых объектов и возврата инвестиций</b>						
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
<b>Суммарная прибыль с учетом добавленной капитализации за 3 года, млн. руб.</b>	<b>1 530</b>

### 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%
<b>Суммарная прибыль с учетом добавленной капитализации за 3 года</b>	<b>780</b>
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](http://www.com-real.ru)

[www.garant-invest.ru](http://www.garant-invest.ru)