



**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА
АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»
на 2019 – 2024 гг**

Москва, ноябрь 2019г.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» – основной бизнес и активы Финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест», которой 12 ноября 2019 г. исполняется 26 лет.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» владеет и управляет портфелем коммерческой недвижимости и реализует качественные девелоперские проекты.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»-инвестор, владелец, девелопер/редевелопер и управляющий объектами коммерческой недвижимости.

В рамках стратегии развития АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» расширяет и улучшает портфель недвижимости, приобретает торговые и многофункциональные центры в Московском регионе.

25.8 млрд руб.

Стоимость портфеля объектов недвижимости

430

Арендаторов

18

Реализованных девелоперских проектов

36,7 млн.

Посетителей в год

12

Действующих торговых центров в собственности

3%

Уровень вакантности на 01.09.2019 г.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» рассматривает принципы устойчивого развития как неотъемлемую часть долгосрочной стратегии Компании и один из ключевых факторов её конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Компания руководствуется в своей деятельности принципами ответственного инвестирования, отражающими взаимосвязь между экологическими, социальными вопросами, корпоративным управлением и инвестиционной деятельностью. Компания соотносит свои бизнес-цели с общественными интересами, учитывает социальные, экологические и управленческие (environmental, social, corporate governance, ESG) факторы. Коммерческая недвижимость, хоть и не промышленное производство, но оказывает значительное влияние на окружающую среду и особенно на городскую инфраструктуру. Многофункциональный или торговый центр является зданием с высоким энерго-, водо-, тепло-, воздухо- потреблением и предприятием с повышенным уровнем отходов, прежде всего от общественного питания. Торговые центры, как правило, расположены вблизи жилых домов, в этой связи: промышленная фильтрация выбросов, визуализация в стиле ЭКО или green (в т.ч. крыши, галереи и атриумы, прилегающие территории, зоны досуга и отдыха) и многое другое, обеспечивают дополнительный уровень комфорта для жителей. Высокая посещаемость торговых центров, большой объем потребления, круглосуточная логистика поставок товаров требуют профессионального управления отходами и утилизацией мусора.

Именно ответственный инвестор, девелопер, собственник вкладывает значительные инвестиции в «зеленые технологии», с целью снижения негативного воздействия на окружающую среду, повышения комфорта для жителей (которые одновременно являются постоянными посетителями торгового центра), а также для реализации социальной ответственности бизнеса в ежедневной практике.



Многофункциональный/торговый центр является тем местом в городской среде, где три направления устойчивого развития пересекаются:

- Социальный - Торговый центр – это общественное место, эпицентр жизни в городской инфраструктуре с высокой социальной функцией.
- Экологический – здания современных многофункциональных/торговых центров являются энергоэффективными объектами недвижимости с существенным уровнем образования различных отходов. Энерго-, водо-, тепло- потребление, отходы, мусор и выбросы во много раз выше, чем в офисных или жилых зданиях.
- Экономический - это бизнес владельцев и арендаторов, в т.ч. создание рабочих мест.

Совет директоров АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» утвердил Стратегию устойчивого развития, составной частью которой является использование «зеленых технологий» при редевелопменте/девелопменте и эксплуатации наших многофункциональных/торговых центров.

Основными целями стратегии являются:

- Снижение энерго-, водо-, тепло-, воздухо- потребления и сокращения издержек на это.
- Уменьшение негативного воздействия на городскую среду и инфраструктуру.
- Значительное сокращение выбросов за счет создания инновационных и энергоэффективных объектов недвижимости.

Все объекты недвижимости, находящиеся в портфеле Компании, имеют превосходную транспортную и пешеходную доступность. Доступность для покупателей является одним из основных критериев при выборе объекта для новых инвестиций. Таким образом, Компания стремится ограничить дополнительное воздействие на окружающую среду за счет возможности использования только общественного транспорта или вовсе обойтись без него.

Оказание позитивного воздействия на качество потребления и времяпровождения жителей в районах расположения наших объектов. В сотрудничестве с нашими арендаторами и подрядными организациями, мы добиваемся сокращения операционных затрат и обеспечиваем устойчивое функционирование объекта посредством эффективного использования ресурсов.

Продвижение принципов здорового и ответственного потребления путем создания и постоянного обновления пула арендаторов, развивающих соответствующие концепции.

Поддержка инновационных предложений, способствующих сохранению окружающей среды, поступающих от сотрудников Компании. Понимание сотрудниками всех положений документов по устойчивому развитию Компании и проведение соответствующих тренингов. Бережное отношение к здоровью, безопасности и комфорту сотрудников Компании и арендаторов, а также посетителей – важнейший фактор устойчивого развития. Устойчивое развитие – неотъемлемая часть корпоративной социальной ответственности и корпоративной культуры АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест». Контроль за его состоянием осуществляет Совет директоров Компании.

Обеспечение финансирования затрат по внедрению «зеленых технологий» и других элементов системы устойчивого развития, в том числе за счет инструментов «зеленого финансирования». Все проекты, осуществляемые в рамках такого финансирования должны приносить экологическую пользу, которая оценивается с точки зрения качественных и, если возможно, количественных характеристик.

- **Цели**
 - ✓ Удовлетворять спрос жителей мегаполиса на качественный шопинг, питание, услуги и социальное общение;
 - ✓ Создавать качественную современную среду для ритейла;
 - ✓ Обеспечивать долгосрочный потенциал роста стоимости бизнеса, увеличение денежного потока.
- **Конкурентные преимущества: операционный бизнес**
 - ✓ Потребительский сектор-один из самых стабильных и растущих, особенно в мегаполисах;
 - ✓ Более 17-лет в девелопменте, долгосрочные партнерские отношения с российскими и зарубежными ритейлерами;
 - ✓ Диверсифицированный портфель объектов со ставками выше средних по рынку и минимальной вакантностью (3% на 01.09.2019 г.);
 - ✓ Фокус только на Московском рынке и наиболее динамичном и устойчивом сегменте рынка – торговой недвижимости;
 - ✓ Выигрышное расположение объектов вблизи метро;
 - ✓ Стабильный гарантированный денежный поток и успешная инвестиционная программа;
 - ✓ Качественный человеческий капитал: высокий уровень компетенций в области property management, девелопмента и управления капиталом.
- **Конкурентные преимущества: кредитное качество**
 - ✓ Прозрачная структура собственности;
 - ✓ Обеспеченность долга недвижимостью и устойчивым доходом;
 - ✓ Привлекательные условия кредитования от крупнейших банков по ставке: ключевая ЦБ РФ +1% (+1,25%) в рублях, на срок 7-10 лет;
 - ✓ Безупречная кредитная история и деловая репутация 26 лет;
 - ✓ Рефинансированные банковские кредиты со сроками погашения в 2027-2029 гг. (и опциями продления до 2030-2040 гг.);
 - ✓ Кредитный рейтинг «BBB+» от АКРА.
- **Наши приоритеты и стратегия управления портфелем**
 - ✓ Обеспечение растущего арендного дохода и стабилизированного потока от портфеля недвижимости;
 - ✓ Инвестиции в активы со среднесрочной перспективой роста;
 - ✓ Приоритет – сдача в аренду, продажа объектов после редевелопмента при достижении пика дохода и стоимости;
 - ✓ Гибкость в смене арендаторов в соответствии с покупательскими трендами – например, значительный рост общественного питания;
 - ✓ Сохранение отраслевого и регионального фокуса: торговая и многофункциональная недвижимость в Москве.

Цель стратегии-обеспечение долгосрочного устойчивого роста стоимости бизнеса для акционеров. Мы добиваемся этого путем создания существенной добавочной стоимости активов и получения долгосрочного постоянного дохода за счет арендных и неарендных поступлений.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» является девелопером полного цикла. Компания построила 18 объектов в Москве. В настоящее время компания сфокусировалась на покупке торговых объектов, их редевелопменте и реновации.

Одним из важных приоритетов является обновление и модернизация собственных торговых центров для удовлетворения быстро меняющихся вкусов и предпочтений покупателей и создание позитивного покупательского опыта. Property management -еще одно стратегическое направление развития компании.

В условиях стабилизации и выхода экономики из рецессии, мы реализуем инвестиционную программу-«Программу РЕ», направленную на расширение портфеля торговой недвижимости и его обновления, обеспечивающую высокую добавочную стоимость, рост капитализации активов и генерирующую IRR 25-30% в течение срока инвестирования.

В рамках инвестиционной программы АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» осуществило несколько выпусков 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. Эффективная работа на рынке капитала усиливает позиции компании на открытых рынках.

Занимаясь бизнесом-инвестируя в торговые и многофункциональные центры, улучшая обстановку вокруг себя, создавая рабочие места-АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» реализует стратегию устойчивого развития и принимает активное участие в общественной жизни, используя свои средства, возможности и время во благо обществу. Реализуя проекты в области ресурсосбережения и энергоэффективности, Компания и ее торговые/многофункциональные центры минимизируют негативное влияние на экологию, формируя устойчивую экономическую модель и сокращая удельные издержки за счет использования зеленых технологий.

На фоне снижения доходности по многим финансовым инструментам и развития потребительского сектора, возвращается повышенный интерес к инвестициям в коммерческую недвижимость, прежде всего, со стороны частных инвесторов.

Основные драйверы роста:

- ✓ Развитие отечественного и зарубежного сетевого ритейла в Московском регионе, и его потребность в качественных объектах торговой недвижимости.
- ✓ Строительство жилья в Московском регионе и развитие ипотечного кредитования увеличивает количество и плотность жителей. При этом одновременное строительство торговых центров не является обязательным для застройщиков и существенно отстает от темпов строительства жилья.
- ✓ На фоне существенного снижения строительства торговых центров и увеличения потребительской активности ожидается рост арендных и неарендных доходов и увеличение рыночной стоимости объектов.

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.

Наша инвестиционная деятельность в сфере коммерческой недвижимости обеспечивает возможность привлечения на выгодных условиях заемного либо акционерного капитала для создания добавленной стоимости и получения стабильного долгосрочного денежного потока/дохода.

1. Повышение инвестиционной привлекательности и увеличение масштабов и стоимости бизнеса в рамках подготовки к IPO.
2. Обеспечение существенного роста операционных и финансовых показателей деятельности компании.
3. Улучшение качества баланса за счет снижения уровня долговой нагрузки (deleveraging).
4. Достижение лидирующих позиций в сфере редевелопмента объектов торговой и mixed-use недвижимости.
5. Увеличение доли рынка и достижение эффекта «экономии от масштаба деятельности».
6. Реализация Стратегии устойчивого развития и внедрение «зеленых технологий» при осуществлении операционной и инвестиционной деятельности.



АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» реализует «Программу РЕ». Эта Программа предусматривает приобретение и реновацию несоответствующих современным требованиям торговых объектов, повышение их популярности среди покупателей и арендаторов, улучшение операционных и финансовых показателей и инвестиционной привлекательности.

Масштабный рынок-в Москве насчитывается более 300 таких объектов: это торговые объекты с удобным месторасположением, но, уже не отвечающие изменяющимся требованиям ритейлеров и посетителей.

«Программа РЕ» - это большой комплекс мероприятий, куда входит редевелопмент, реновация, ребрендинг, рестайлинг, реброкеридж, реинжиниринг, реконцепция торгового объекта.

РЕ-НОВАЦИЯ повышает статус торгового центра и увеличивает его привлекательность как для арендаторов, так и для посетителей, в следствие чего увеличивается доход и стоимость объекта.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» обладает уникальным опытом модернизации и реновации собственных объектов без их закрытия для посетителей, а также приобретения новых объектов для редевелопмента.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» инвестирует в коммерческую недвижимость и девелоперские проекты и рассматривает для приобретения следующие виды недвижимости.

Действующие торговые и многофункциональные центры, требующие реновации.

Месторасположение: Москва, на оживленных магистралях и с большой долей пешеходных потоков, вблизи станций метро, остановок общественного транспорта, «дорога домой», «привычные места для покупок», в жилых районах массовой застройки.

Площадь: от 5 до 50 тыс. кв. м.

Торговые объекты для модернизации и включения в сеть районных торговых центров СМОЛЛ-отдельно стоящие здания и встроенно-пристроенные объекты.

Месторасположение: Москва, оживленные магистрали и улицы, обязательно наличие пешеходных потоков, вблизи станций метро, остановок общественного транспорта, деловые районы, густо населенные жилые кварталы, новостройки высокой степени готовности.

Площадь: от 1 до 5 тыс. кв. м.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» с особой тщательностью подбирает объекты для покупки и редевелопмента, реализуя консервативную и исключительно эффективную стратегию приобретения.

Проекты редевелопмента имеют высокую добавленную стоимость, что выгодно отличает их от девелоперских проектов.

РЕ –ДЕВЕЛОПМЕНТ vs ДЕВЕЛОПМЕНТ

Ре-новация Ре-девелопмент Ре-концепция	6-8 месяцев	Согласование Проектирование Строительство	3-5 лет
Цена покупки	50-120 тыс руб/м²	Стоимость девелопмента, включая платежи городу	120-150 тыс руб/м²
Стоимость редевелопмента	20-25% от стоимости покупки	Добавочная стоимость	0 - 15%
Добавочная стоимость	50% и более*	Уровень рисков	Высокий. Трудно прогнозируемы
Уровень рисков	Средний. Хорошо управляемы		

Редевелопмент, реконцепция и раскрутка объекта увеличивают основные показатели за период в 2-3 года:

Показатель	Торговые/многофункциональные центры	Объекты сети «Смолл»
Изменение GLA после реновации	увеличение до 15% от существующей до реновации	увеличения GLA практически не происходит, но проводится переформатирование лотов и замена арендаторов на более качественных с ориентиром на сетевых федеральных операторов
Посещаемость	увеличение минимум в 1,5-2 раза **	увеличение минимум в 2-2,5 раза**
Уровень арендных ставок	увеличение арендной ставки на 30%-40% от первоначальной	увеличение арендной ставки на 30%-40% от первоначальной
Вакантность	снижение вакантности до 1,5%	снижение вакантности до 0%.

*В течение 2-3 летнего цикла реализации программы, после выполнения всех работ по редевелопменту и мероприятий по повышению популярности и посещаемости центра.

** Рост посещаемости указан с учетом того, что в момент приобретения объект покупается с минимальной посещаемостью (эффект низкой базы).

1

**Оптимизация портфеля
недвижимости**

2

**Повышение
операционной
эффективности**

3

**Финансовая стратегия -
оптимизация
структуры капитала**

По текущему портфелю активов:

- Сохранение портфеля
- Увеличение выручки на **5-7%** в год за счет индексации арендных ставок,
- Увеличение выручки на **7-10%** в год после реновации объектов (за счет увеличения арендопригодной площади, замены арендаторов, индексации ставок, снижения вакантных площадей до **2,4%** в 2019 году, и до **1,65%** в 2020 году)

По новым активам:

- Приобретение, редевелопмент и реконцепция активов. Раскрутка в течение 3 лет с последующей продажей.
- Расширение портфеля недвижимости суммарной площадью на **180 000 кв. м. (30-35 тыс. кв.м. в год)**, в том числе действующие торговые центры площадью от 5 000 кв.м. до 50 000 кв.м. и развитие сети районных торговых центров («СМОЛЛ») площадью от 1 000 кв.м. до 5 000 кв.м. Доля районных торговых центров «СМОЛЛ» составляет не более **20%** в общем портфеле активов.
- Увеличение арендопригодной площади на 20% для торговых центров площадью от 5 000 кв.м. до 50 000 кв. м. (базовый показатель-с 50% до 60% от GVA и выше).
- Проведение реновации приобретаемых активов в течение **6-8 месяцев**, с последующим повышением ставок аренды на **15-20% в год** за счет более эффективного управления и повышения инвестиционного качества активов, повышения посещаемости объектов минимум в 1,5-2 раза.
- IRR программы (по каждому объекту на горизонте трех лет владения и последующей продажей)-**25-30%** (с учетом рентного дохода и upside от реновации и всех факторов роста стоимости портфеля недвижимости).

Прогнозируемая динамика ключевой ставки ЦБ*:

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ключевая ставка ЦБ***	6,25%	5,75%	5,25%	4,75%	4,25%	4%

Прогнозируемая динамика ставки капитализации на торговую недвижимость:

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ставка капитализации	9,5%	9%	8,5%	8%	7,5%	7,25%

В базовых прогнозах и расчетах учитывается:

- уменьшение ключевой ставки Банка России на 0,25 % приводит к сокращению процентных расходов в сумме 45-50 млн. руб. в год;
- уменьшение ставки капитализации на 0,25% приводит к увеличению стоимости инвестиционной собственности в размере 350-370 млн. руб.
- изменение ставки капитализации зависит от изменения ключевой ставки Банка России с задержкой около 6 мес.;
- платежеспособность, средний чек и посещаемость по торговым центрам Москвы рассчитана на основе фактических данных 2019г. Их увеличение в т.ч. за счет электоральных циклов будет дополнительным upside и преимуществом компании.

Параметры приобретаемых объектов

	Торговые центры	Объекты СРТЦ «Смолл»
Средняя цена за 1 кв.м, включая инвестиции в реновацию, тыс.руб.	110-130	160-190
Средняя ставка аренды в момент покупки за 1 кв.м. в год, тыс. руб.	31	23
Средняя ставка аренды после реновации за 1 кв.м. в год, тыс. руб.	40	30
GLA / GBA после реновации, (%)	50-60%	90-100%

* Прогноз Компании основан на Среднесрочном прогнозе Банка России по инфляции +1-2%. Ставка указана на конец года.

В качестве примера для типового расчета используется конкретный многофункциональный центр для покупки, реновации и раскрутки в течении 2-3 лет и последующей продажи. Существенный рост популярности во многом обеспечивается за счет «низкой базы» при покупке объекта.

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| • Стоимость приобретения объекта | 2 млрд руб. |
| • Стоимость редевелопмента, реновации и модернизации (20%-25% от стоимости приобретения) | 500 млн. руб. |
| • Увеличение арендопригодной площади (GLA) | на 10-15% |
| • Увеличение посещаемости* | в 1,5-2 раза |
| • Планируемая доходность (NOI, 1й год-год приобретения объекта, 130-190 млн. руб.) | 5%-8% годовых |
| • Планируемая доходность (NOI, 2й год, 240-290 млн. руб.) | 10%-12% годовых |
| • Планируемая доходность (NOI, 3й год, стабилизированный, 370-430 млн. руб.) | 15%-18% годовых |
| • Планируемая стоимость продажи после третьего года владения/управления (увеличение на 60%-80% от первоначальной стоимости приобретения) | 4-4,5 млрд руб. |
| • IRR проекта | 22%-30% |

* Эффект от раскрутки после покупки, эффект «низкой базы»

- Покупка и редевелопмент торговых объектов в Москве, а также реновация собственных торговых центров. Вновь приобретаемый объем площадей-**180 000 кв.м.**, что в среднем составляет 2-3 новых объекта в год, общей площадью 30-35 тыс. кв.м.
- Инвестиции: **25 млрд рублей за 5 лет.**
- Планируемая выручка* от аренды вновь приобретенных объектов по итогам инвестиционной программы на горизонте **2019-2024 года составит 15,1 млрд руб.**
- Планируемая выручка от продажи части приобретенных и реновированных объектов составит **15,3 млрд руб.**, прибыль от продажи объектов составит **5,6 млрд руб.***** с учетом расхода на приобретение и модернизацию объектов.
- Планируемая суммарная чистая прибыль**, включая арендный доход, за период 2019-2024 годов (за минусом инвестиций) составит **11 млрд руб.**

* Выручка не учитывает прирост по действующим ТЦ

** Чистая прибыль не учитывает прирост по действующим ТЦ

*** Прибыль указана от стоимости приобретения. В финансовой отчетности по данным МСФО на слайде 17 указана прибыль в год выбытия объекта, с учетом ранее накопленной переоценки (20-25 % в год).

млн. руб.	6 мес. 2019	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Выручка, в том числе по действующим объектам:	1 439	2 886	4 355	5 293	6 645	7 054	7 158
Ключевые активы (6 ТРЦ)	1 324	2 628	2 787	2 872	3 073	3 288	3 518
Новые ТЦ (Программа "РЕ")	59	139	1 287	2 089	3 008	3 062	3 050
СРТЦ "Смолл" (Программа "РЕ")	56	119	280	332	563	704	590
Дополнительные доходы, в том числе:			2 631	92	4 271	7 995	1 425
Выручка от продажи ТЦ и СРТЦ			2 631	0	4 160	7 253	963
Доходы от property management (в т.ч.ЗПИФ)		0,5	40	92	111	60	50
Success fees (ЗПИФ)						412	412

- Рост выручки по ключевым объектам составляет 7%-10% в год.
- Доля новых объектов выручки увеличивается со 115 млн. руб. (8% в 1П 2019г.) до 3640 млн. руб. (45% к 2024г.)
- Предполагается создание ЗПИФ «РЕНТНЫЙ+РЕдевелопмент», в котором в рамках своей компетенции и с учетом многолетнего опыта работы в данной области АО «Коммерческая недвижимость» выступает в качестве управляющего объектами. Три ТЦ в течение 2020-первой половины 2021 года приобретаются в данный ЗПИФ, в конце третьего года предусматривается продажа объектов. Доля участия в доходе от продажи / премия за успех в реализации проектов: зависит от первоначального состояния ТЦ и стоимости реализации, при этом АО «Коммерческая Недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» получит не менее 40 % от дохода от продажи объектов ТЦ.

- Продажа объектов в рынок

Компания в рамках Программы PE проводит редевелопмент и реновацию объектов, формирует новый пул арендаторов, проводит ребрендинг торговых объектов, что позволяет перевести объекты на новый, удобный для потребителя формат и увеличивает рыночную стоимость объектов. При достижении максимального в течение 3-летнего периода арендного потока планируется продажа объекта по рыночной стоимости. Высококласные оценщики-лидеры рынка и эффективная работа по созданию успешных объектов, обеспечивают высокую ликвидность активов и позволяют рассчитывать на продажу объекта не ниже рыночной/оценочной стоимости и, возможно, с премией к оценке.

- Передача объектов в ЗПИФ недвижимости

Объект передается/продается в ЗПИФ недвижимости по истечении 3-летнего периода, при этом АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» получает дополнительный доход от последующего управления недвижимостью в течение всего срока работы фонда. Средства за передачу/продажу объекта в фонд получаются в течение нескольких месяцев в зависимости от сроков реализации паев, при этом цена объекта может быть выше, чем при прямой продаже.

- Рефинансирование в крупных банках

В случае если Компания считает, что конкретный объект имеет дополнительный существенный потенциал роста (например, снос пятиэтажек в шаговой доступности, строительство нового жилья, строительство или расширение новых дорог вблизи торгового центра) более, чем в трехлетний период, осуществляется рефинансирование в крупных банках под залог данного объекта (по увеличенной за 2-3 года рыночной стоимости) и он удерживается до того момента, пока не будет достигнут максимальный эффект.

Проекты редевелопмента и модернизации отличаются внедрением самых современных технологий и инноваций, как в части энергоэффективности здания, функция «умного» торгового центра, так и в размещении современных технологий ритейла с использованием новейшего технологического оборудования. Особое внимание уделяется предприятиям общественного питания, доля которых, в торговых центрах неуклонно растет, а это требует существенной модернизации систем энергообеспечения, воздухоочистения и утилизации отходов. Все мероприятия в процессе реновации торгового объекта направлены на энерго-, водо- и тепло- сбережение, а также на улучшение качества городской среды и инфраструктуры вблизи объекта, в т. ч. широкое использование «зеленых технологий» внутри и снаружи торговых центров.

В настоящее время в приобретаемых торговых объектах в рамках «Программы РЕ», а также при реновации собственных центров, применяются следующие «зеленые технологии»:

- выбор энергосберегающих фасадных конструкций, подбор теплоизоляции;
- энергоэффективные лифты, эскалаторы траволаторы;
- отделочные и строительные материалы, применяемые как для внешней оболочки, так и для внутренней отделки, обладающие экологической маркировкой, с низким уровнем загрязнения воздушной среды;
- абсорбционные системы отопления и охлаждения;
- светодиодное освещение;
- датчики присутствия;
- водосберегающее сантехническое оборудование;
- механическая вентиляция с утилизацией теплоты;
- регулирование ливневого стока;
- повторное использование очищенной воды для полива и смыва;
- зеленые кровли;
- управление отходами потребления (раздельный сбор и отправка на переработку, пресскомпактор для прессовки мусора в контейнерах);
- наличие инфраструктуры для пользования велосипедами, самокатами, электрическими средствами передвижения;
- системы управления зданием (диспетчеризация и автоматическое управление оборудованием).

Для реализации принципов устойчивого развития при реновации объектов внедряются инновации по снижению негативного воздействия на окружающую среду-«зеленые» технологии. Целями применения зеленых технологий являются: сокращение выбросов загрязняющих веществ, повышение показателей энергоэффективности и энергосбережения, снижению тепло- и водо- потребления, сортировка мусора, улучшение дизайна с учетом сокращения потребляемых ресурсов, благоустройство территории, озеленение, повторное применение материалов, рациональное использование и повышение качества водных ресурсов и многое другое.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» построила 18 объектов коммерческой недвижимости в Москве с целью долговременного собственного использования объектов и развития арендного бизнеса. В этой связи, мы изначально применяли наиболее энергоэффективные технологии, качественные строительные материалы, инновационное оборудование и технологии.

Фасадные системы выполнены с высокими теплотехническими характеристиками и энергосберегающим остеклением. Многофункциональные/торговые центры оснащаются самым современным сертифицированным по экологическим требованиям оборудованием и инженерными системами.

Менеджмент многофункциональных/торговых центров Компании самостоятельно эксплуатирует все свои объекты, привлекая подрядчиков для выполнения специализированных работ таких как клининг, обслуживание лифтов, пожарных систем и т.д. с учетом экологических принципов.

Задачей рынка «зеленых» облигаций является обеспечение ключевой роли рынков капитала в финансировании проектов, способствующих развитию экологической устойчивости. Принципы «зеленых» облигаций (Green Bonds Principles) способствуют обеспечению целостности и единообразия рынка «зеленых» облигаций посредством установления стандартов прозрачности, раскрытия информации и отчетности. Они предназначены для использования участниками рынка и призваны стимулировать предоставление информации, необходимой для увеличения объема инвестиций в «зеленые проекты». Ориентируясь на целевое использование поступлений от размещения «зеленых» облигаций, Принципы «зеленых» облигаций нацелены на поддержку эмитентов, изменяющих свою бизнес-модель в направлении повышения экологической устойчивости посредством реализации конкретных проектов.

Выпуск облигаций, осуществленный в соответствии с Принципами «зеленых» облигаций, должен обеспечивать возможность инвестиций с прозрачными экологическими характеристиками. Принципы «зеленых» облигаций способствуют постепенному увеличению прозрачности, что облегчает процесс отслеживания средств, поступающих в экологические проекты, и одновременно улучшает понимание ожидаемых от них результатов.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» размещает на Московской Бирже выпуск «зеленых» облигаций. Средства, привлечённые за счёт выпуска зелёных облигаций будут направлены исключительно на финансирование модернизации объектов коммерческой недвижимости и внедрение энергоэффективных и экологических технологий в рамках инвестиционной «Программы РЕ»: при приобретении и реновации новых торговых и multifunctional центров и в обновлении действующих ТЦ, с целью реализации стратегии устойчивого развития, снижения негативного воздействия на окружающую среду, повышения комфорта для жителей и реализации корпоративной социальной ответственности.



127051, Москва, 1-й Колобовский пер., д. 23
тел.: +7 (495) 650-90-03, факс: +7 (495) 650-33-54
e-mail: cre@com-real.ru
www.com-real.ru
www.garant-invest.ru