



БИЗНЕС ЗАВТРАК ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Вызовы времени и основные тренды

Операционные и финансовые показатели 1П 2023

Community Center – успешность формата

Новый инвестиционный проект

Новый выпуск облигаций

22 АВГУСТА 2023

ФПК «ГАРАНТ-ИНВЕСТ» СЕГОДНЯ



АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» – инвестор, владелец, девелопер / редевелопер и управляющий портфелем коммерческой недвижимости в Московском регионе.

43 млрд руб.

Активы Компании

30 лет

В бизнесе (дата начала деятельности 12.11.1993)

30 млрд руб.

Стоимость портфеля недвижимости

20 лет

В недвижимости

18

Реализованных девелоперских проектов

BBB|ru|

Кредитный рейтинг НРА

13

Реализованных проектов в редевелопменте

BBB.ru

Кредитный рейтинг НКР

16

Объектов в собственности

ESG - 5

ESG-рейтинг по международной шкале, АКРА

13

Действующих ТЦ в Москве

ESG - Рэнкинг

За формирование лучшей практики прозрачности, РА Expert

37 млн чел.

Посетителей в год

13 выпусков облигаций

Размещено на Московской бирже,
8 из которых погашены

430

Арендаторов

2 выпуска зеленых облигаци

Один из первых эмитентов
зеленых облигаций в России

ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

- К сентябрю 2023г. потребительский рынок восстановился от шока и санкций и превысил доковидный уровень.
- Потребительский сектор в Московском регионе устойчив, быстро восстанавливается и продолжает расти. Власти Москвы прогнозируют рост на 4% ежегодно.
- Основной выгодоприобретатель инфляции - потребительский рынок.
- Перераспределение потребителей и арендаторов из крупных моллов в торговые/многофункциональные центры на транспортных узлах и в районные торговые центры шаговой доступности – Community Center .
- Наиболее устойчивый и успешный формат многофункциональной коммерческой недвижимости – Community Center: география – Москва и ближнее Подмосковье, размер –10-50 тыс.кв.м. (GBA), концепция – услуги и товары повседневного спроса и ежедневного потребления (супермаркет, рестораны, кафе и услуги).

УСТОЙЧИВОСТЬ И УСПЕШНОСТЬ ФОРМАТА. КОМЬЮНИТИ-ЦЕНТР

Сегодня около **150-200** сетевых брендов и несколько тысяч несетевых, но опытных ритейлеров в Москве имеют программы развития и открытия новых точек. Максимальный рост демонстрируют: общепит, почти во всех форматах - рестораны, фуд корт, фуд холл, кофейни, а также услуги, алкомаркеты, табак, фитнес и др. В ТЦ стремятся попасть региональные бренды и арендаторы «из переходов» и типа «Черкизон», которых в современные ТЦ не пускали без создания приемлемого бренда.

Концепция:	Ориентация на жизненно важные потребности конкретного района.
Локация:	Около метро и у жилых массивов, на привычных маршрутах следования жителей.
Потребительский спрос:	Ежедневное потребление товаров и услуг повседневного спроса на зарплату/пенсию/стипендию.
Размер:	1,5 - 50 тыс. кв. м. (основной 10-30 тыс. кв. м.).
Количество лотов для аренды:	70 -100 (в малых ТЦ 5-20).
Влияние от ухода зарубежных брендов:	Зависимости нет. Импортозамещение идет с 2014 г., в том числе путем замены профиля fashion на другие профили.
Зависимость от якорей:	Нет кинотеатров. Зависимости нет и нет ослабления якорных функций. Основные якорные функции – супермаркет, общепит и услуги.
Влияние e-commerce , потеря покупателей из-за online продаж:	Низкое, профиль арендаторов – товары ежедневного спроса, общепит и услуги, т.е. сферы, которые не заменяются покупками в интернете.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Конкурентные преимущества

- 20-летний опыт в сфере девелопмента/редевелопмента и управления недвижимостью.
- Кризисоустойчивая бизнес модель и стабильный долгосрочный денежный поток.
- Успешность формата: оптимальные размеры объектов и концепций.
- Уникальное местоположение объектов: торговые центры у метро и в жилых массивах в Московском регионе.
- Надежный долгосрочный портфельный инвестор и арендодатель.
- Пул арендаторов, предоставляющих товары и услуги первой необходимости и ежедневного спроса.
- Стабильно высокий уровень посещаемости торговых центров.
- Минимальный операционный риск – низкая зависимость от якорных арендаторов и зарубежный ритейлеров.
- Высокая эффективность ФПК «Гарант-Инвест»: max выручка на 1 кв.м., max посещаемость на 1 кв.м.

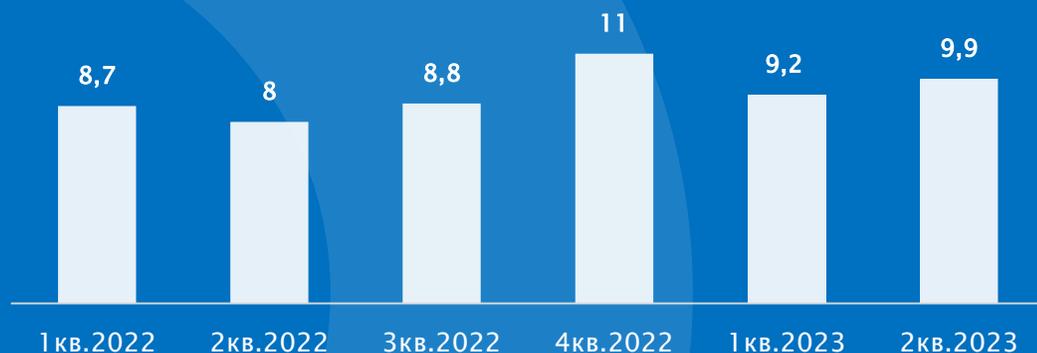
Инвестиционное/кредитное качество

- Track record, 30-летний опыт преодоления кризисов.
- Гарантированный долгосрочный денежный поток.
- Многолетний опыт корпоративного управления в сфере девелопмента/редевелопмента и управления объектами недвижимости, профессиональная команда.
- Прозрачная структура собственности.
- Обеспеченность долга недвижимостью и устойчивым доходом.
- Привлекательные условия кредитования от крупнейших российских банков.
- Безупречная кредитная история и деловая репутация. Рефинансированные банковские кредиты со сроками погашения в 2027-2031 гг. (и опциями продления до 2032-2036гг.).
- Успешная программа биржевых облигаций: размещено 13 выпусков, 8 из которых погашены.
- 3 категории инвесторов: институциональные, Private Banking и корпоративные, розничные. Всего более 15 тыс. держателей облигаций.

Посещаемость

- Посещаемость восстановилась до доковидного уровня

Квартальная посещаемость за 2022-2023 гг., %



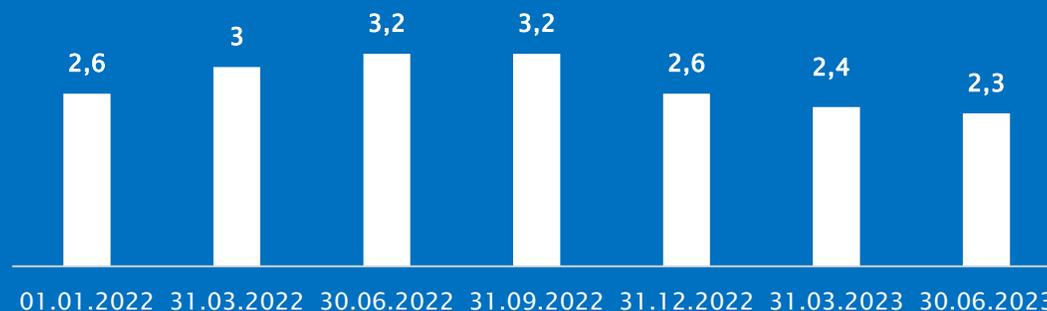
Годовая динамика посещаемости за 2016-2023 гг., млн чел.



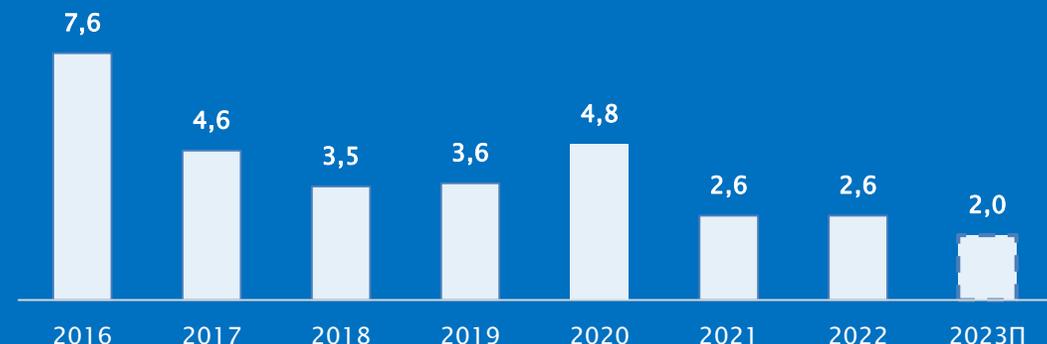
Вакантность

- Исторически минимальные показатели вакантности

Квартальная динамика вакантности за 2022-2023 гг., %



Годовая динамика вакантности за 2016-2023 гг., млн чел.



Выручка

- Падение выручки в 2022 г. (СВО) составило **3%** (LFL), а падение в 2020 г. (Covid-19) – **17%** (LFL)
- Выручка за 2022 г. выше выручки за 2020 г. на **16%**
- В 1ПГ 2023 г. выручка составила 1,44 млрд руб., увеличившись на 6% относительно 1ПГ 2022 г.

Динамика выручки 2016 – 2023 гг., млн руб.



ЕБИТДА

- Максимальная ЕБИТДА 2022 г. за всю историю существования Компании (рост 5% LFL)
- ЕБИТДА в 1ПГ 2023 составила 1,45 млрд руб., увеличившись на 8% относительно 1ПГ 2022 г.

Динамика ЕБИТДА 2016 – 2023 гг., млн руб.



Управление долгом

- Диверсификация источников долга:
 - Кредиты **76%**. 6 банков-кредиторов (СБЕР, ВТБ, ПСБ, ГПБ, ФинСервис, Экспобанк).
 - Облигации **24%**. Более 15 000 инвесторов.

Динамика активов и чистого долга 2019-2023 гг., млрд руб.



Ликвидность

- Финансовая политика Компании предусматривает поддержание необходимого уровня ликвидных активов, особенно в кризис.
- Ликвидные активы хранятся в банках и депозитариях высокого уровня надежности.
- Ликвидность существенно выросла начала с 2022 г. для обеспечения «подушки безопасности» и возможности покупки новых объектов/проектов.

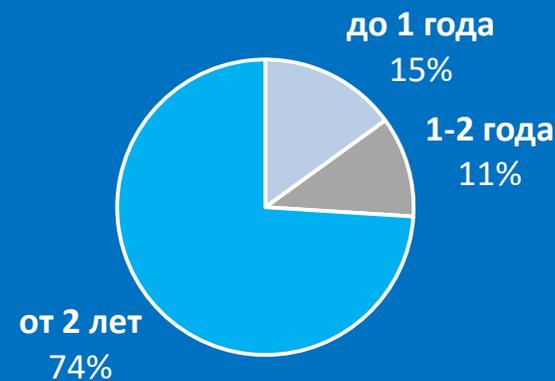
ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА

- Рост долга связан с активной фазой реализации инвестиционной программы с 2018 года – покупка и редевелопмент новых объектов, модернизация и реновация существующих, а также строительство нового МФК WESTMALL на западе Москвы и новый девелоперский проект в Люберцах.



- Долг обеспечен высоколиквидной недвижимостью.
- Сбалансированный длинный кредитный портфель.
- EBITDA/Проценты к уплате >1 на протяжении всей истории.
- ¼ активов профинансирована за счет собственных средств.

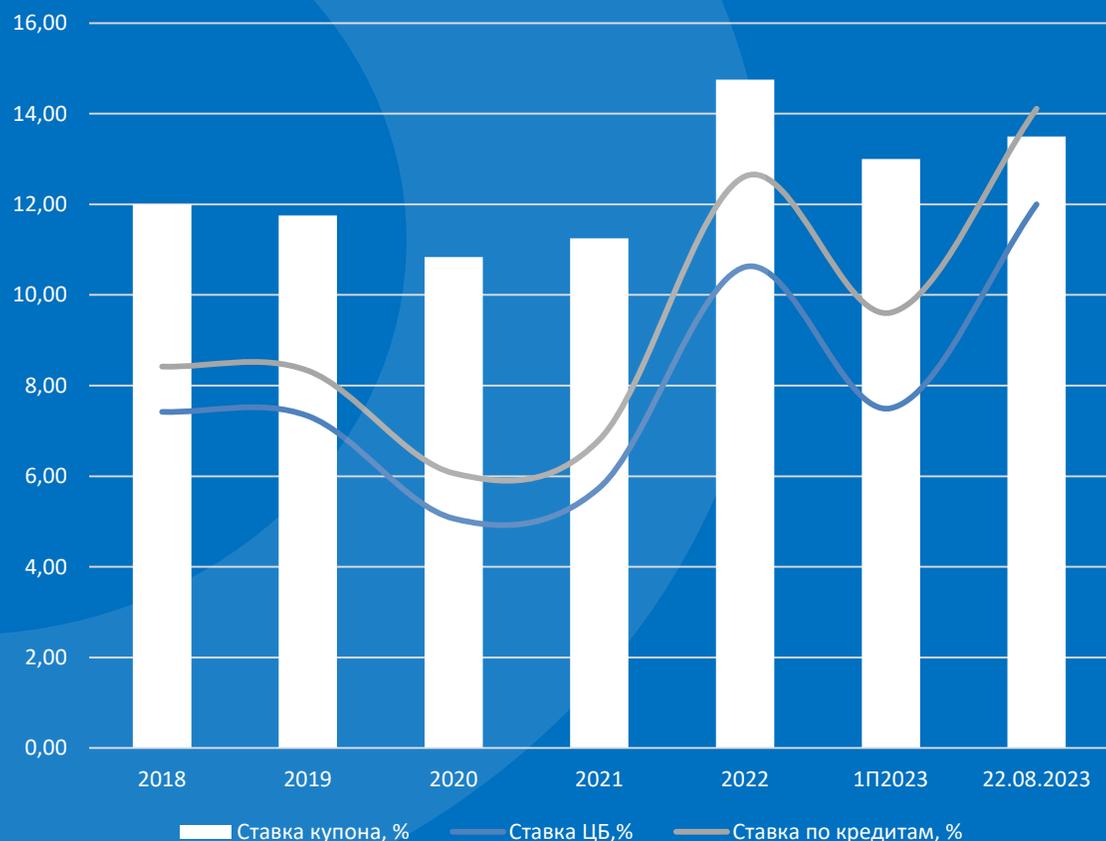
Комфортные сроки погашения долга



ТРАНСФОРМАЦИЯ ФОНДИРОВАНИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Основные виды фондирования/финансирования развития за периоды:

- 1993-2002 Частные инвестиции, вложения физических лиц.
- 1993-2012 Фондирование через КБ «Гарант-Инвест»
- 2002-2018 Банковские кредиты (проектное финансирование и рефинансирование), в дополнение к частным инвестициям.
- 2018 – по н.вр. Биржевые облигации, в дополнение к банковским кредитам и частным инвестициям.
- 2П2023 Основное - рынки капитала: облигации, ЗПИФ, IPO.



В настоящее время происходит трансформация фондирования девелоперских/редевелоперских проектов и смена стратегии привлечения финансирования с банковских кредитов с плавающей ставкой (рост ключевой ставки, увеличение маржи от ставки ЦБ, особенно при финансировании строительной фазы) на биржевые облигации и equity для финансирования строительства коммерческой недвижимости.

РЫНКИ КАПИТАЛА. ТРАНСФОРМАЦИЯ В ПУБЛИЧНУЮ КОМПАНИЮ

Стратегия:

- Эволюционное изменение фондирования бизнеса и его развития - от банковских кредитов и облигаций к equity.

Цели:

- Максимальный доступ к рынкам капитала.
- Доступ к новому акционерному финансированию.
- Обеспечение диверсификации фондирования развития, особенно длинные деньги.
- Замещение срочного долга (облигации, кредиты) на equity. Deleverage strategy.
- Существенное увеличение ликвидности.
- Выплаты дивидендов вместо купона и % по кредитам.
- Более высокие темпы роста бизнеса.
- Возможность дополнительных мотивационных программ для сотрудников.

Планы (2023-2024 гг.):

- Новые выпуски облигаций для рефинансирования текущего долга и финансирования новых проектов.
- 3-й выпуск зеленых облигаций.
- Секьюритизированные облигации.
- ЗПИФы.
- Equity (отдельные проекты).
- Оферта для держателей облигаций по конвертации в акции при первичном размещении.
- Публичное размещение.

Развитие:

- Расширение и обновление портфеля объектов за счет девелопмента и редевелопмента.
- Увеличение портфеля объектов в управлении за счет услуг property management.
- Комплексное развитие и внедрение Prop Tech (умный центр, цифровой центр).

БИРЖЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ. СТАТИСТИКА

5

Торгуемых
выпусков
на Московской
Бирже

1

Выпуск в секторе
Устойчивого развития

4

Выпуска в секторе Роста

РАЗНООБРАЗИЕ
ВЫПУСКОВ

Обычные
Зеленые
С амортизацией

> 15 тыс.

Держателей облигаций / инвесторов

14,8 млрд руб

Общий объем погашений и выплат
купонов за всю историю

2027-2029

Сроки погашения банковских кредитов

2023-2025

Сроки погашения облигаций

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИДЕЯ

Несмотря на геополитический и экономический кризисы - потребительский сектор в Московском регионе не только устойчив, но и показывает рост и развитие. ФПК «Гарант-Инвест» работает в секторе коммерческой недвижимости и в секторе потребительского рынка, отличается успешностью и устойчивостью формата и бизнес-модели, поступательным развитием в течение 30 лет и высокой эффективностью.

Основные драйверы роста

- Рекордное строительство жилья в Московском регионе и развитие ипотечного кредитования увеличивает количество жителей и плотность населения. При этом, одновременное строительство торговых объектов существенно отстает от темпов строительства жилья, в большинстве новых микрорайонов – полное отсутствие торгово-сервисной инфраструктуры.
- Масштабное строительство новых дорог, развязок, метрополитена, БКЛ, МЦК и МЦД – появляются новые участки для строительства ТЦ, которые необходимы в качестве инфраструктуры на транспортных узлах.
- На фоне развития сетевого ритейла, особенно в мегаполисах и его потребности в качественных объектах торговой и многофункциональной недвижимости, минимального строительства новых торговых центров и восстановления потребительской активности ожидается рост арендных и неарендных доходов, как следствие, увеличение рыночной стоимости объектов.
- Перераспределение потребителей из крупных моллов в торговые/многофункциональные центры на транспортных узлах и в районные торговые центры шаговой доступности – Комьюнити центры.
- Рост инфляции оказывает максимально положительный эффект именно на потребительский сектор, т.е. ритейлеров/арендаторов и торговые центры.

РАЗВИТИЕ КОМЬЮНИТИ-ЦЕНТРОВ. СТРОИТЕЛЬСТВО МФК WESTMALL

Концепция

WESTMALL – городской центр нового поколения, новые стандарты коммерческой недвижимости в Москве

- Минимум классического ритейла (магазинов одежды), максимум общественного питания, сферы услуг и товаров повседневного спроса
- Зеленый торговый центр, полный комплекс 62-х зеленых технологий в недвижимости
- Все технологические зоны и логистика расположены на -1 этаже
- 3 вида питания – фудхолл, фудкорт, рестораны с летними верандами
- Парк на крыше

Предусмотрена продажа части здания – отдельный лот 4 тыс. кв. м., что обеспечит монетизацию добавленной стоимости и дополнительную прибыль/доход.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНТЕРЕС

Повышенный спрос ритейлеров из-за строительства рядом 17 ЖК и нового ТПУ

Инвестиционные показатели

4,425 млрд руб.
ИНВЕСТИЦИЙ В
проект

6 млрд руб.
СТОИМОСТЬ
актива

1,575 млрд руб.
добавленная
СТОИМОСТЬ

36%
добавленная
СТОИМОСТЬ, %

800 млн. руб.
выручка в год

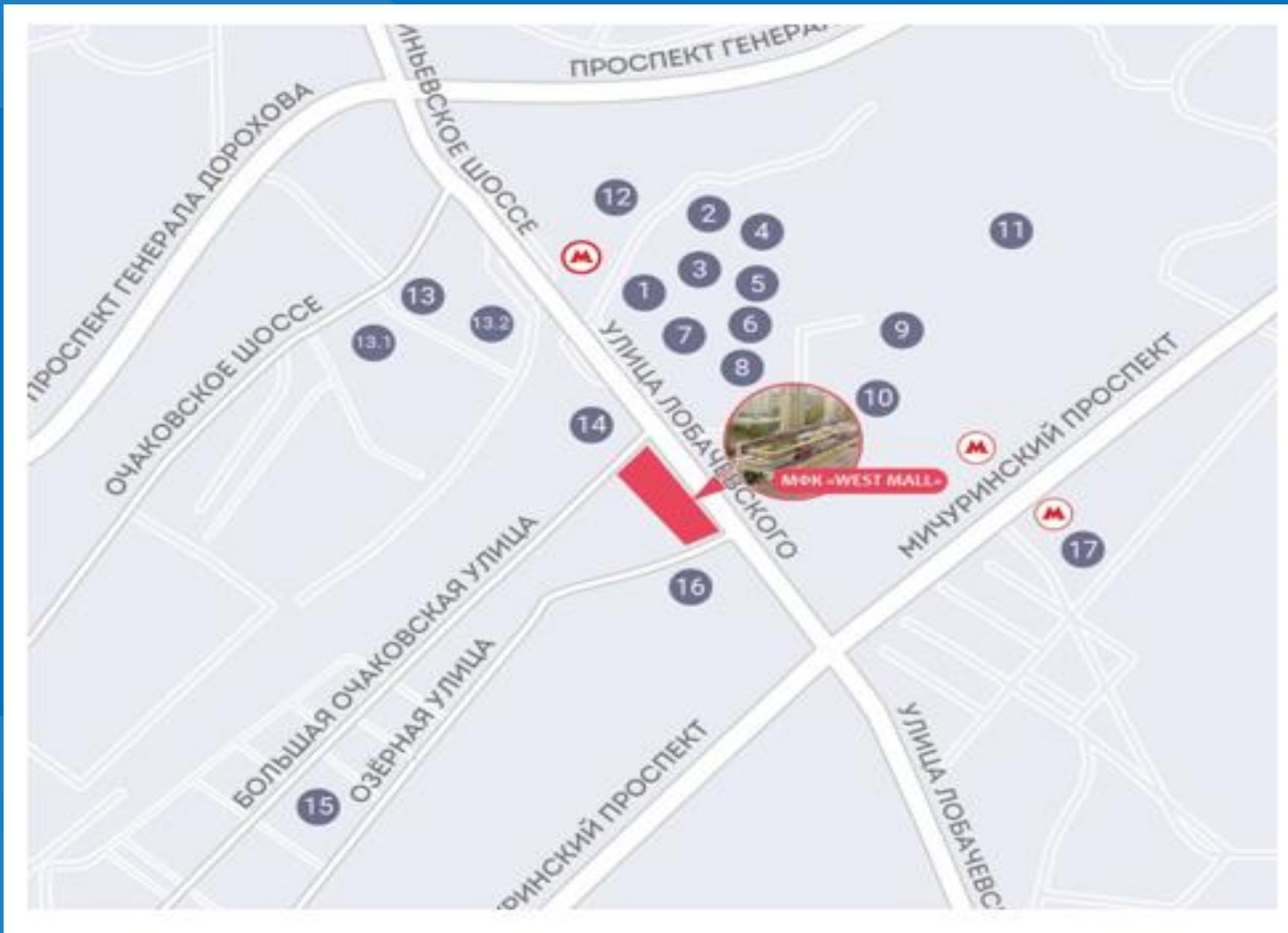
600 млн. руб.
ЕБИТДА в год

28,0 тыс. кв. м.
общая площадь

20-22%
IRR

1 млрд руб.
дополнительный доход от
продажи отдельного лота

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ВБЛИЗИ МФК WESTMALL



1. ЖК «Крылья»
2. ЖК «Огни»
3. ЖК «Событие»
4. ЖК «Огни-2»
5. ЖК «Событие-2»
6. ЖК «Событие-3»
7. ЖК «Событие-4»
8. ЖК «Событие-5»
9. ЖК «Река»
10. ЖК «Река»
11. ЖК «Небо»
12. ЖК «Вестердам»
13. Комплексная жилая застройка
- 13.1 ЖК «Матвеевский парк»
- 13.2 ЖК «Vangarden»
14. ЖК «Большая Очаковская, 2»
15. Реновация квартала
16. ЖК «Level Мичуринский»
17. ЖК «Инноватор»





РАЗВИТИЕ КОМЬЮНИТИ-ЦЕНТРОВ. СТРОИТЕЛЬСТВО МФК В ЛЮБЕРЦАХ

Концепция

МФК В ЛЮБЕРЦАХ – центр нового поколения на границе Москвы и Московской области. Комплекс позиционируется как современный Community центр в непосредственной близости от масштабного строительства жилья с ориентацией на покупателей среднего достатка, предпочитающих комфортный шопинг и досуг рядом с домом.

Проект предусматривает две стадии:

- районный торговый центр / Community центр
- апартаменты, соединенные с зданием торгового центра. Девелопмент апартаментов предусматривает участие партнера/инвестора.

Строительство комплекса апартаментов (20 тыс. кв. м., 36 этажей, высота 100 м., 616 лотов) будет осуществляться сторонним инвестором/партнером с выплатой доли в пользу ФПК «Гарант-Инвест».

Инвестиционный интерес

Повышенный спрос ритейлеров из-за строительства рядом 12 ЖК. Минимальная конкурентная среда – отсутствие профессиональных торговых центров в зоне 20-минутной транспортной доступности.

Инвестиционные показатели

3 млрд руб.
инвестиций в
проект

4 млрд руб.
СТОИМОСТЬ
актива

1 млрд руб.
добавленная
СТОИМОСТЬ

33%
добавленная
СТОИМОСТЬ, %

500 млн. руб.
выручка в год

400 млн. руб.
ЕБИТДА в год

20,5 тыс. кв. м.
общая площадь ТЦ

20-22%
IRR

400 млн. руб.
дополнительный доход от
продажи доли в апартаментах



GUACCHI ADACHAR

ROBOLESS







АРХИТЕКТУРНАЯ МАСТЕРСКАЯ
СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ И ПАРТНЕРЫ

НОВЫЙ ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ серии 002P-07

Цель эмиссии:	Рефинансирование (тело кредитов, погашение облигаций -1,9 млрд.) и развитие (новый девелоперский проект в Люберцах, модернизация 5 ТЦ (Программа РЕ) -2,1 млрд. руб.)
Кредитные рейтинги Эмитента и выпусков:	BBB.ru от НКР, BBB ru от НРА
Предварительная дата открытия книги заявок:	23 августа 2023 года 11:00 (мск)
Предварительная дата закрытия книги заявок:	24 августа 2023 года 16:00 (мск)
Дата начала размещения:	29 августа 2023 года
Объем:	4 млрд руб.
Купонный период	30 дней
Амортизация	Через 3 года – 25% от номинальной стоимости, через 4 и 5 лет – по 37,5% от номинальной стоимости
Дюрация	~ 3,1 года
Срок обращения:	5 лет
Выплата купона:	Ежемесячно
Ориентир по ставке купона:	14,5% - 1 год, 13% - 2-5 года (YTM 14,30% годовых)
Организаторы:	Газпромбанк, БКС КИБ

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!



Брошюра
«Коммерческая
недвижимость
ФПК «Гарант-
Инвест»



Тизер «Биржевые
облигации»



Буклет
«Новости
«Коммерческой
недвижимости
ФПК «Гарант-
Инвест»



Годовой отчет
АО «Коммерческая
недвижимость
ФПК «Гарант-
Инвест» за 2022



Презентация
«Устойчивое развитие.
Зеленые технологии
в недвижимости»



Презентация
«Новый МФК
WESTMALL»



Презентация
«Зеленые
облигации в
недвижимости»



Буклет «Программа РЕ»



Тизер «Новый
девелоперский
проект МФК в
Люберцах»