



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.

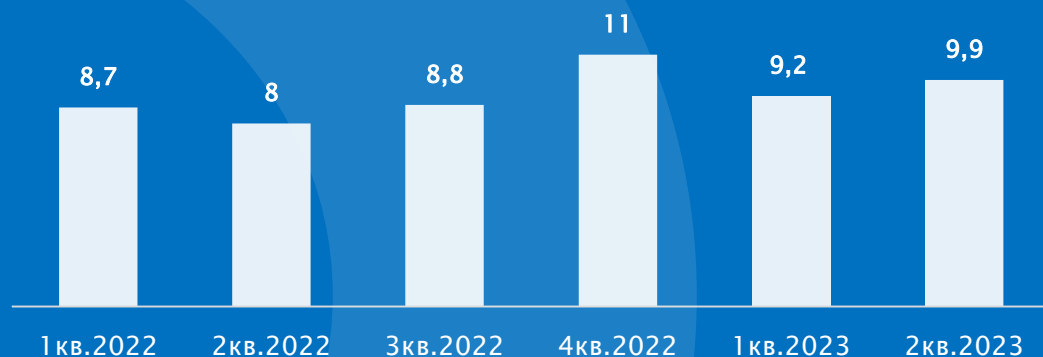
Инвестиционное/кредитное качество

- 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., %



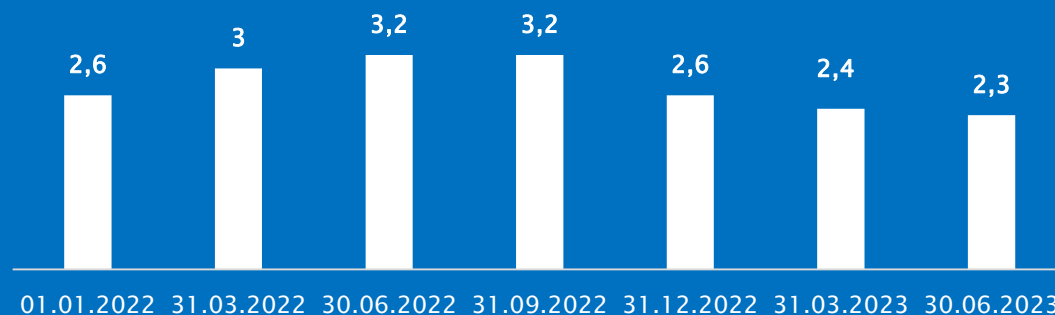
Годовая динамика посещаемости за 2016-2023 гг., млн чел.



Вакантность

- Исторически минимальные показатели вакантности

Квартальная динамика вакантности за 2022-2023 гг., %



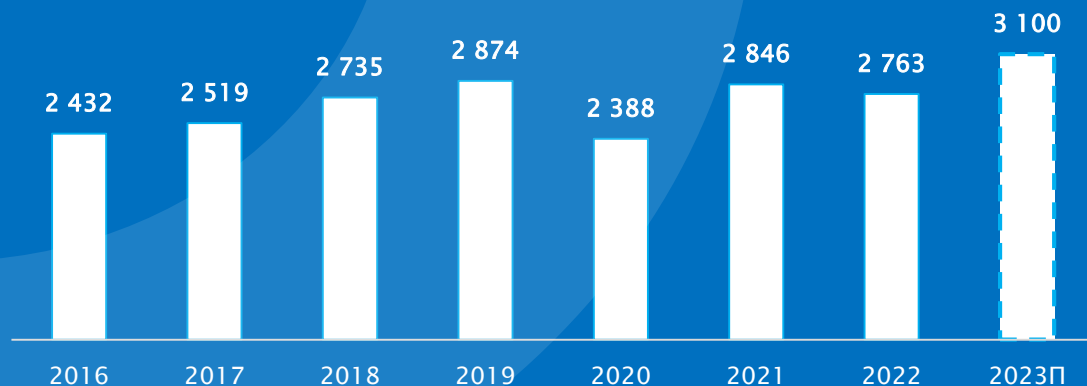
Годовая динамика вакантности за 2016-2023 гг., млн чел.



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.

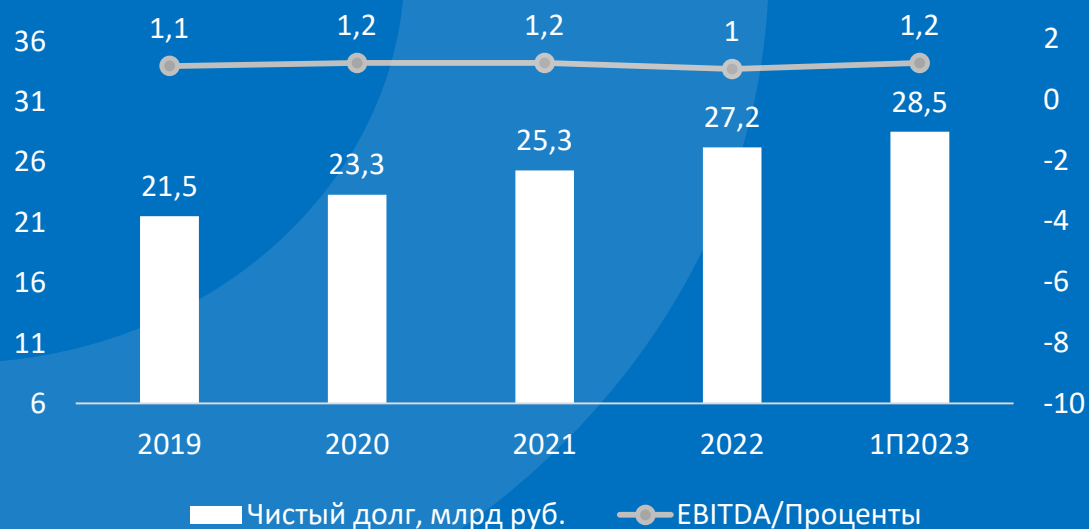


Ликвидность

- 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.

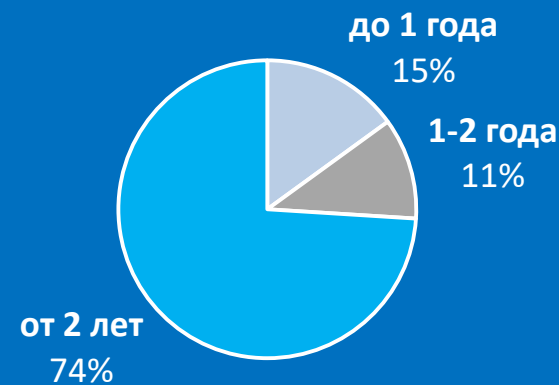
ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА

- 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.

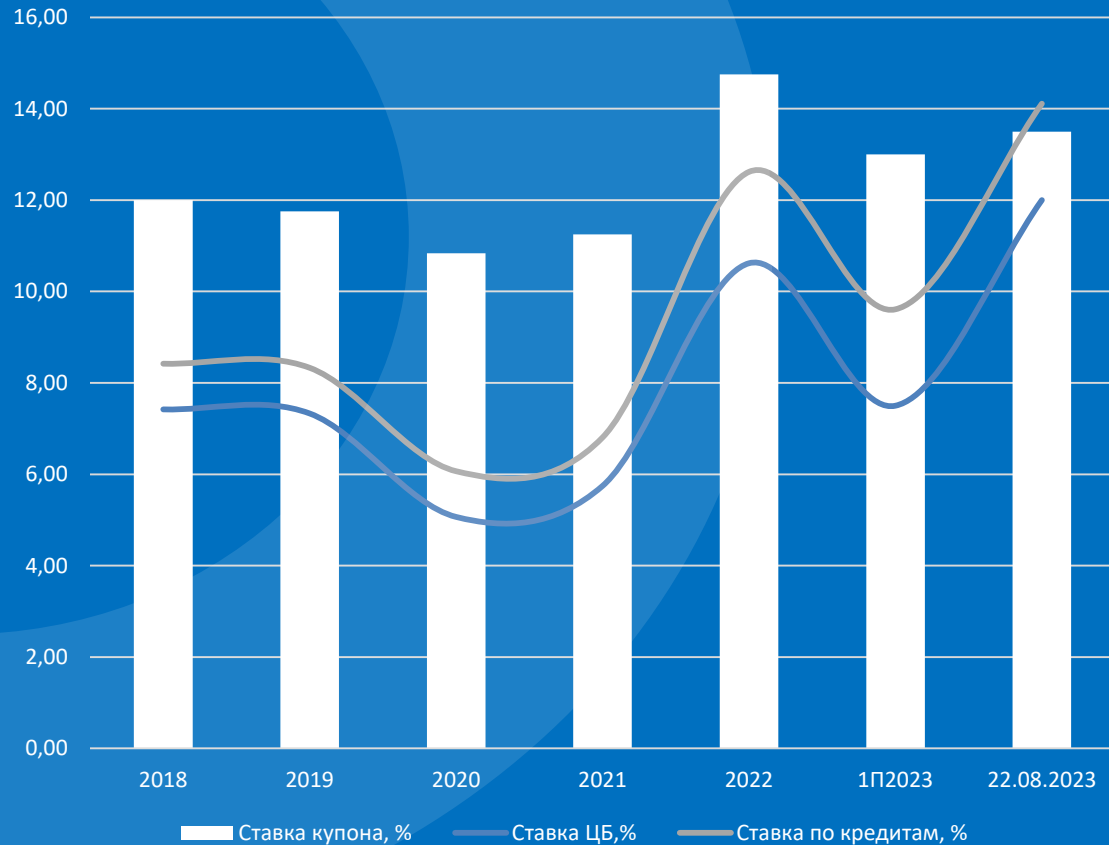
Комфортные сроки погашения долга



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

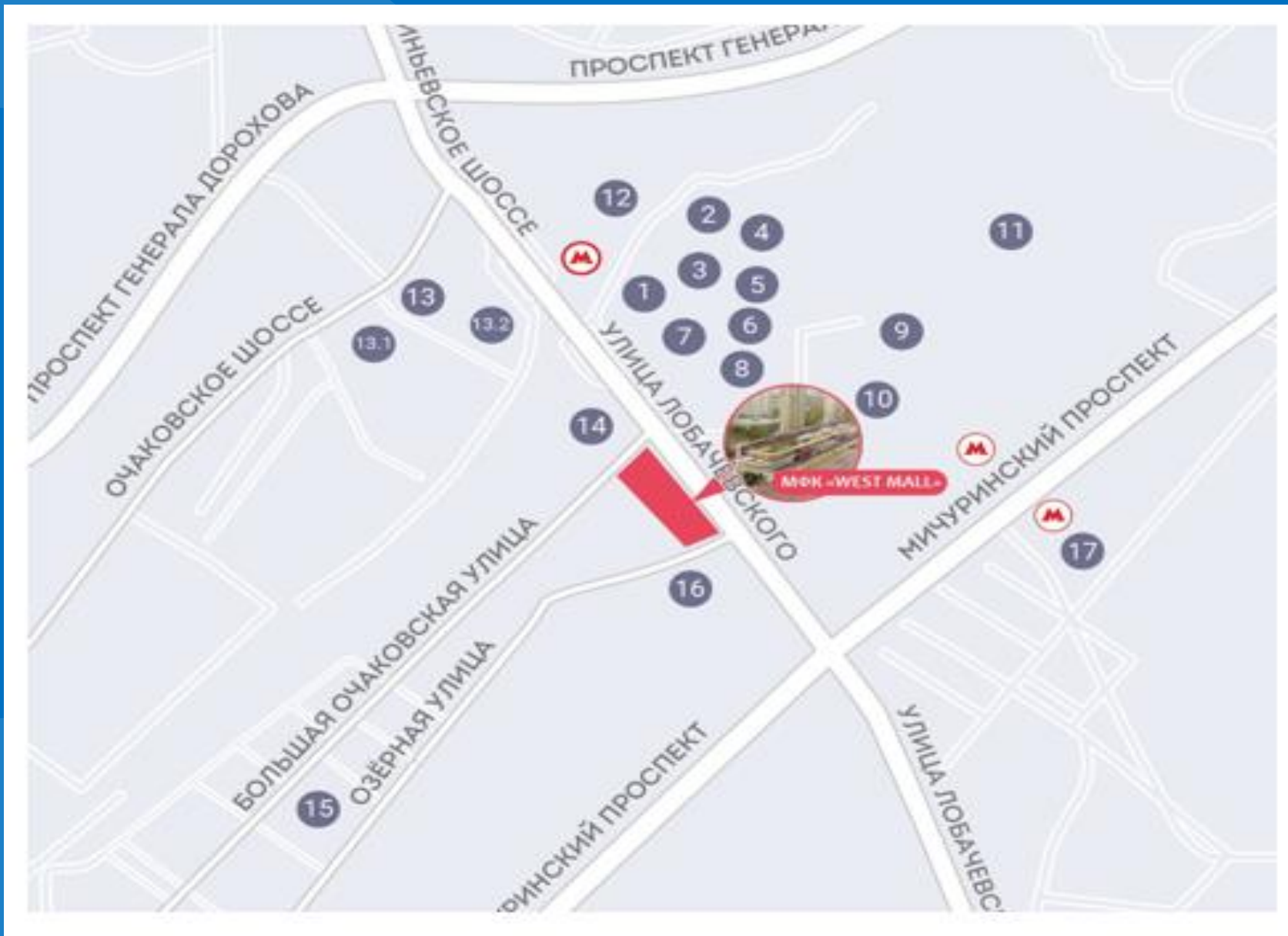
600 млн. руб.
ЕБИТДА в год

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»







WESTMALL

Mercat BISTRO

BISTRO

PIZZARIA

CONFETTI

Lumi

Jive

CONFETTI

MALL

MOSCOW

MOSCOW

LOVE ACTUALLY

TRUFFLE

CONFETTI

TRUFFLE

STRO PRONTO VESTIR

PRONTO VESTIR

PIZZARIA

CONFETTI Lumi Jive CONFETTI

Это электробус.
Транспорт будущего. Как электричество,
только в колёсах.

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

ROBLOESS







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»