

# Cbonds



## **АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»: результаты 1 полугодия 2023 года, новый выпуск и планы на будущее**

**Трансформация фондирования девелопмента**

**Вызовы времени и основные тренды**

**Операционные и финансовые показатели 1П 2023**

**Community Center – успешность формата**

**Новый инвестиционный проект**

**Новый выпуск облигаций**

13 Сентября 2023г.

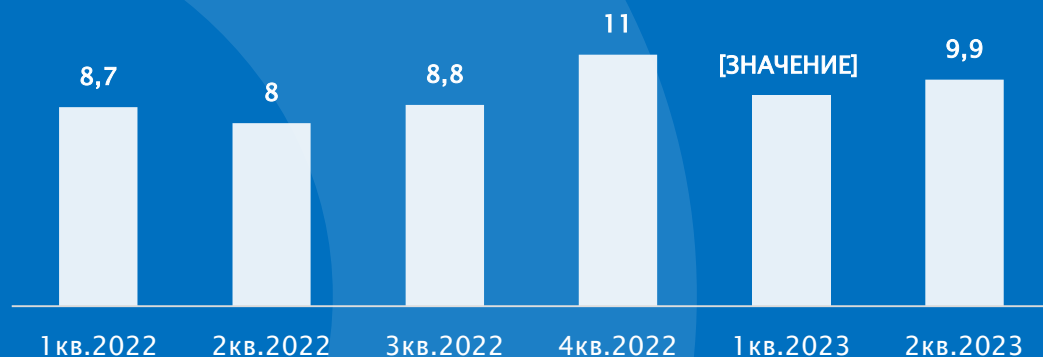
# ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

- 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).

## Посещаемость

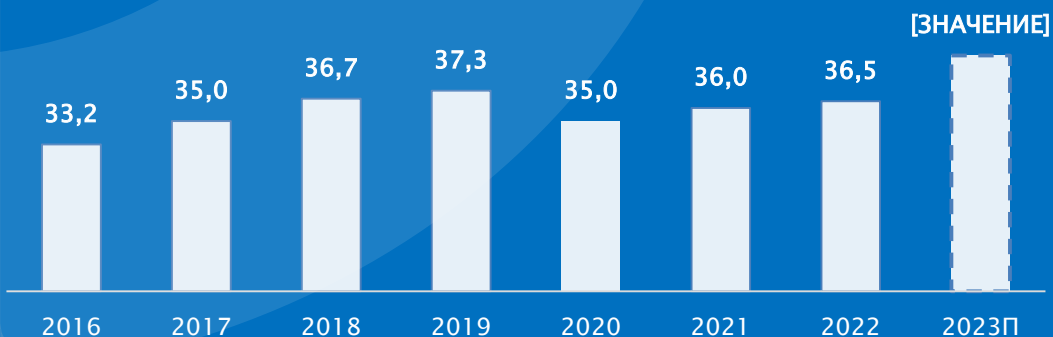
- Посещаемость восстановилась до доковидного уровня

Квартальная посещаемость за 2022-2023 гг., %



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

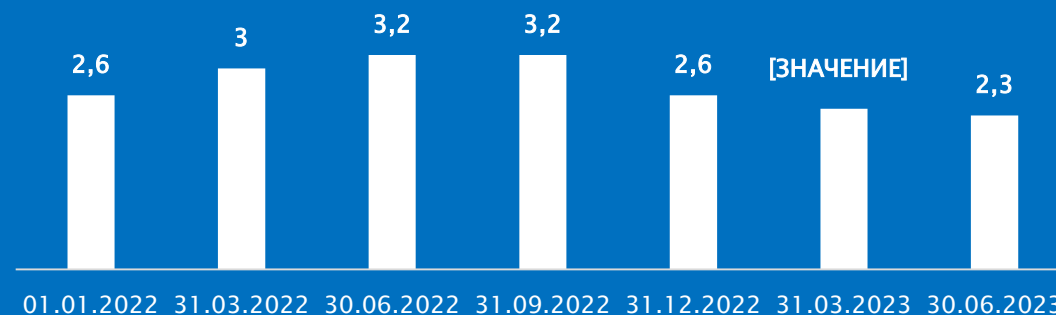
- Увеличение посещаемости связано с переориентацией посетителей из крупных моллов в ТЦ на транспортных узлах и в шаговой доступности от жилых массивов.



## Вакантность

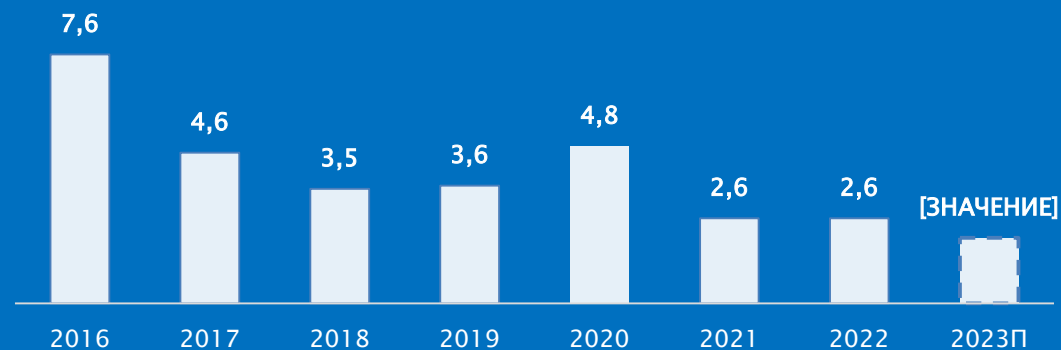
- Исторически минимальные показатели вакантности

Квартальная динамика вакантности за 2022-2023 гг., %



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

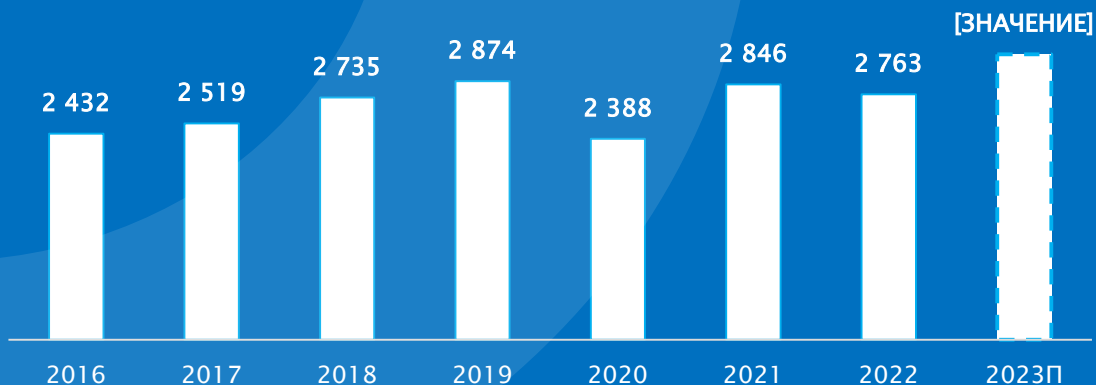
- Вакантность снижается на фоне восстановления ритейла



## 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.

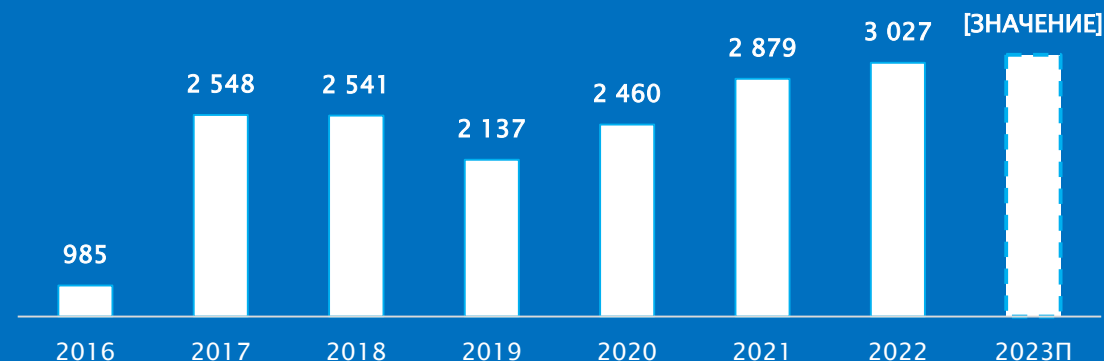
Динамика выручки 2016 – 2023 гг., млн руб.



## ЕБИТДА

- Максимальная ЕБИТДА (2022 г.) за всю историю существования Компании (рост 5% LFL)
- ЕБИТДА в 1ПГ 2023 составила 1,47 млрд руб., увеличившись на 9% 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.
- Доля кредитов будет снижаться за счет увеличения активности на рынке капитала (2023г. – облигации, 2024г. – облигации, Equity и др.)

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

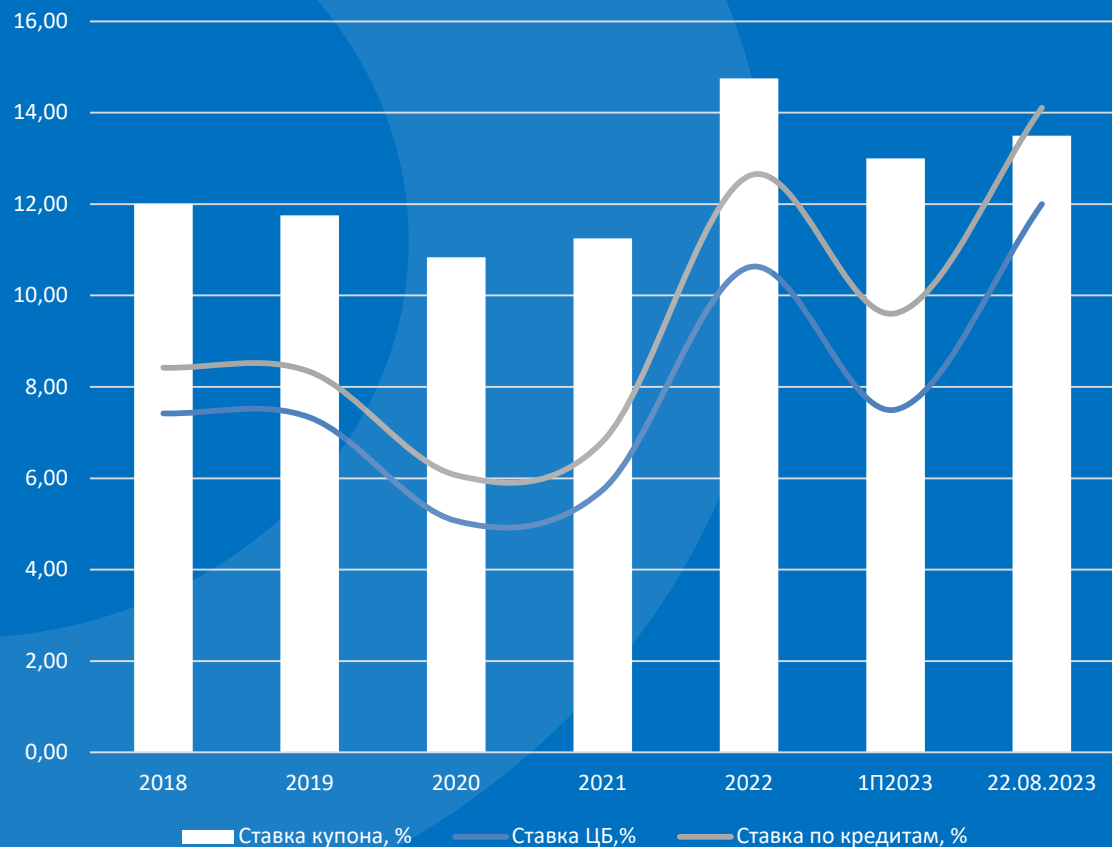


## Ликвидность

- Финансовая политика Компании предусматривает поддержание необходимого уровня ликвидных активов, особенно в кризис.
- Ликвидность существенно выросла с начала 2022 г. для обеспечения «подушки безопасности» и возможности покупки новых объектов/проектов.
- Текущая ликвидность и вложения в финансовые активы стали источником приобретения земельного участка в Люберцах и здания в ЦАО г. Москвы в июле-августе 2023г.

## 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. и далее



В настоящее время происходит трансформация фондирования девелоперских/редевелоперских проектов в коммерческой недвижимости 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/редевелопмента 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

6

Торгуемых  
выпусков  
на Московской  
Бирже

1

Выпуск в секторе  
Устойчивого развития

5

Выпусков 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

2023-2028

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.



# 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.

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

# 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, Прогноз Стабильный.
Кредитный рейтинг выпуска 002P-07	BBB ru  от НРА
Дата начала размещения:	29 августа 2023 года
Срок размещения:	До 30 ноября 2023года
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
Ставка 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»