



Опыт Джи-групп на рынке облигаций

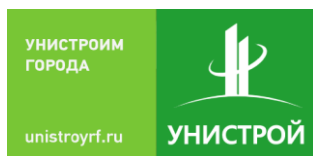


КТО МЫ?



1996

ОСНОВАНИЕ КОМПАНИИ «УНИСТРОЙ»



Направление жилого
строительства



UD Group

Направление
коммерческой недвижимости



№1

В Республике Татарстан по
объему ввода жилья
за 2017-2020 годы¹

№25

По объему ввода жилья среди
застройщиков РФ за 2020 год¹

>2 млн м²

Реализованного
жилья²

>2,63 млн м²

Земельный банк
Группы²

BBB+

(Стабильный)

Кредитный рейтинг

АКРА Expert

380 тыс. м²

Коммерческой
недвижимости
в управлении

Первый облигационный выпуск (22.06.2020)



Сумма выпуска

1 000 млн руб.

Рыночный спрос

681 млн руб.

Ставка купона

12,5%

Рейтинг

BBB

Первая
отчетность
МСФО за 2017

Отчетность
МСФО за 2018

Присвоен
рейтинг BBB

Бизнес-
завтрак в
Four Seasons

Выпуск

2018

2019

2020



Принято
решение о
выпуске

Пройден
КУС
Биржи

Зарегистрирована
программа

Объявлена
пандемия

Отчетность
МСФО за 2019



Что делать?

**А стоит ли оно
того?**

**Как изменится
жизнь компании?**

**Сколько это
будет стоить ?**



Раскрытие отчетности

Раскрытие решений

Внимание СМИ





**Жить
себе
тихо?**





Привлечение консультантов



Презентация инвесторам





Раскрытие



Навыки презентации

Фин модели





Первый выпуск VS Второй выпуск



Ключевые параметры сделки	Выпуск 1 (22.06.2020)	Выпуск 2 (16.08.2021)
Сумма выпуска	1 000 000 000 руб.	3 000 000 000 руб.
Общий срок на сделку	2 года	7 месяцев
КУС Биржи	4 мес	3,5 мес
Рейтинг	BBB	BBB+
Эмиссионная документация	без проспекта	без проспекта
Уровень листинга	3 уровень	2 уровень
Команда организаторов	1 Lead + 2 соорганизатора	5 равноправных организаторов
Наличие лимитов у организаторов на выкуп	Открыты лимиты на 50% выпуска	Открыты лимиты на весь выпуск
Структура спроса	Рынок 68%	Рынок 60%
Ставка купона	12,5% (ключевая = 4,5 %)	10,6 % (ключевая = 6,5%)
Взаимодействие с инвесторами	Минимальное количество информации в сети Интернет	Выстраивание информационной прозрачности

Приключение увлекательное было это





С чем пришлось столкнуться при 1 выпуске

Отсутствие информации

Отсутствие желания у организаторов работать с компаниями третьего эшелона

Высокие затраты на 1 выпуск

Незнание методик рейтинговых агентств

Нужны люди в штате для раскрытия информации

Отсутствие лимитов у организаторов на весь выпуск

Местные офисы, Private Banking (Привилегия)

Привлечение Market-maker для поддержания ликвидности бумаги

Дополнительные обременения в виде оферт от учредителей и крупных дочерних компаний Группы



С чем пришлось столкнуться при 2 выпуске

Ошибочно думать, что будет быстро (KYC - штука непредсказуемая)

Рейтинговое консультирование больше помогло правильно себя презентовать с точки зрения сильных сторон

Цель – отдать в рынок (могли дать купон 10,4 и ниже)

Аудит проспекта

Дополнительные обременения в виде оферт и отчета о целевом использовании