

РКС Девелопмент

МЫ СОЗДАЕМ ЯРКОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЗНЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО, ДЕЛАЯ ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ В СВОЕМ КЛАССЕ УВЛЕЧЕННО, КРЕАТИВНО И СТРАСТНО. ЭВОЛЮЦИОНИРУЯ ОТ ПРОЕКТА К ПРОЕКТУ, МЫ УСТАНОВЛИВАЕМ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ПОДТВЕРЖДАЕМ ДОВЕРИЕ НАШИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, СОТРУДНИКОВ И ПАРТНЕРОВ, РАБОТАЯ ОТКРЫТО, ЧЕСТНО, ВСЕГДА ВЫПОЛНЯЯ ОБЕЩАНИЯ.



Портрет Группы

Группа РКС Девелопмент – мультирегиональный девелопер, специализирующийся на возведении **жилья с отделкой «под ключ»** в европейской части страны

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

РКС Девелопмент включен в список **системообразующих предприятий** по данным Министерства Экономического Развития РФ

15
ЛЕТ

опыта в сфере строительства и реализации жилья

11
ЛЕТ

партнерских отношений с ПАО Сбербанк по привлечению проектного финансирования

20
ПРОЕКТОВ

из них 9 проектов площадью 637 тыс. кв. м. в стадии реализации

5.0
РЕЙТИНГ³

наивысший рейтинг по показателю декларируемого срока ввода объектов в эксплуатацию

1,1
МЛН КВ.М.

NSA¹ в портфеле Группы с начала работы

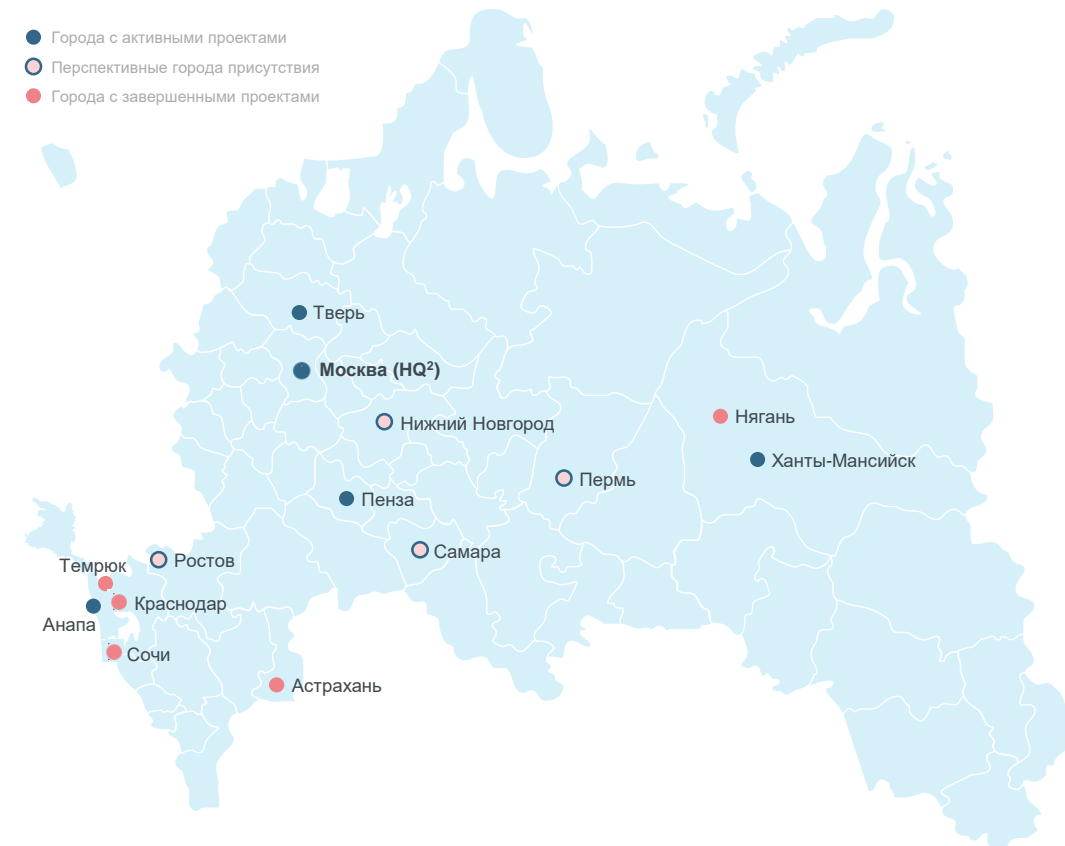
BBB-_(НКР)

высокий кредитный рейтинг от агентства НКР, прогноз - стабильный

10
ЛЕТ

группа готовит отчетность по МСФО аудируемую компанией Ernst&Young

ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



¹ Net Saleable Area (англ.) – чистая продаваемая площадь

² Headquarter (англ.) – штаб-квартира

³ Согласно данным «Единого ресурса застройщиков» <https://erzrf.ru>

История развития Группы

Создание «Ренессанс Капитал строительство» И. Сагиряном и инвестиционной группой «Ренессанс Капитал»



Ренессанс
Капитал

Первая кредитная линия в рамках проектного финансирования Сбербанка на 2.2 млрд руб.



Сдача в эксплуатацию проекта «Зеленая 1» в Астрахани



Сдача в эксплуатацию проекта «Легенда» в Краснодаре



НПФ «Благосостояние»² приобрел 40% акций РКС Девелопмент у И. Сагиряна



Старт проекта «Мичуринский» в Твери



Досрочная сдача в эксплуатацию 7 дома проекта «Сурская Ривьера»



Завершение проектов «Летняя Резиденция» и «Урожайная» в Сочи



Приобретение первого земельного участка в Краснодаре, поиск и приобретение новых участков

Смена названия Группы на «РКС Девелопмент» и формирование бренда



Запуск проектов «Сурская Ривьера» в Пензе и «Легенда» в Краснодаре



Сдача в эксплуатацию 1 очереди проекта «Сурская Ривьера» в Пензе



Первый договор на Fee development³ и Fee sales agent⁴

Старт проекта «Раз! Два! Три!»



Создание управляющей компании в Москве

2007/08 **2009/10**

И. Сагирян выкупает долю инвестиционной группы «Ренессанс Капитал» и становится единственным акционером Группы

Сдача первых Домов проекта «Возрождение» в Краснодаре



Старт сотрудничества с АИЖК по программе «Стимул»



2011 **2012**

Первое проведение аудита и подготовка отчетности по МСФО Группы



Запуск проекта «Возрождение» в Темрюке

2013 **2014**

Предварительное соглашение с ЕБРР о вхождении Банка в капитал Группы¹



Запуск проекта «Времена Года» в Астрахани

Внедрение CRM-системы для всех проектов Группы

2015 **2016**

Сдача в эксплуатацию проекта «Возрождение» в Ханты-Мансийске



Сдача в эксплуатацию проекта «Времена Года» в Астрахани



2017 **2018**

Завершение строительства 1 очереди проекта «Мичуринский» в Твери



Сдача в эксплуатацию 6го дома (из 10) ЖК «Сурская Ривьера» в Пензе



2019 **2020**

Старт проектов «SUPERNOVA» в г. Пенза и приобретение ЗУ Суханово в г. Москва



Досрочная сдача в эксплуатацию 8, 9, 10 дома проекта «Сурская Ривьера»



Выпуск 2-х облигационных займов при поддержке МСП банка

¹ Сделка не состоялась по причинам неблагоприятной геополитической обстановки и прекращением активной работы ЕБРР в России

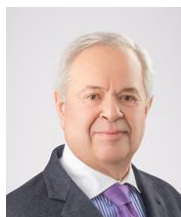
² НПФ «Благосостояние» владеет 100% паев ЗПИФа «ТФГ Венчурный», которому принадлежит ООО «РКС Холдинг» - владелец 40% долей ООО «РКС Девелопмент» (холдинговая компания Группы РКС Девелопмент)

³ Fee development (англ.) – девелопмент сторонних проектов за вознаграждение. Компания реализует проект, но не является его собственником. Она готовит концепцию, выбирает схему финансирования, управляет строительством и продажами проекта

⁴ Fee sales agent (англ.) – эксклюзивный агент по продажам сторонних проектов

Консультативный совет и Менеджмент Группы

КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ СОВЕТ



ИГОРЬ САГИРЯН

Основатель и акционер
Группы РКС Девелопмент

Образование

- › Московский Государственный Институт Международных Отношений (Университет) МИД РФ
- › Harvard Business School

Опыт

- › Соучредитель и управляющий директор Bain-Link
- › Президент Renaissance Group
- › Президент и управляющий директор инвестиционной группы Тройка Диалог (в настоящее время Sberbank CIB)



ГРИГОРИЙ РАПОТА

Член Комитета Совета Федерации по
международным делам

Экс-Государственный секретарь
Союзного государства
России и Беларуси

Образование

- › МГТУ им. Баумана
- › Краснознамённый институт КГБ

Опыт

- › Замдиректора СВР, заместитель секретаря Совета Безопасности РФ, полпред Президента РФ в ЮФО и в ПФО, первый замминистра торговли, первый замминистра науки, генсек ЕвразЭС
- › Действительный государственный советник РФ 1 класса, генерал-лейтенант запаса



АБЕЛ АГАНБЕГЯН

Академик РАН

Образование

- › Московский Государственный Экономический Институт

Опыт

- › Занимал руководящие посты в Государственном комитете по труду и заработной плате Совета Министров СССР
- › Занимал руководящие должности Академии наук СССР
- › Ректор Академии Народного Хозяйства при Правительства РФ
- › Почётный член Мирового Эконометрического Общества

МЕНЕДЖМЕНТ ГРУППЫ



МАРИНА ЩЕРБАКОВА

Генеральный директор

Образование

- › Государственная Технологическая Академия

Опыт

- › Более 20 лет в сфере корпоративных финансов, из них 11 лет — в компании «Ренессанс Капитал»



АНДРЕЙ ГРУНИН

Заместитель генерального
директора по корпоративному
развитию и стратегическому
планированию

Образование

- › Московский государственный институт международных отношений МИД России

Опыт

- › Более 20 лет в финансовом секторе, в том числе более 15 лет на руководящих должностях: Ernst & Young, AT&T, Росагролизинг



СТАНИСЛАВ САГИРЯН

Директор по развитию

Образование

- › City University (Великобритания)

Опыт

- › Инвестбанковский департамент (M&A), Citi Group



АЛЕКСАНДР КОВАЛЕНКО

Директор по продажам

Образование

- › Московский институт коммунального хозяйства и строительства
- › The Open University (Великобритания)

Опыт

- › Велес Девелопмент, ФК Открытие



ЕВГЕНИЯ МУХАНОВА

Финансовый директор

Образование

- › Российский экономический университет им. Плеханова
- › Московский Государственный Университет им. Ломоносова

Опыт работы и достижения

- › Сбербанк, более 7 лет в сфере девелопмента



СЕРГЕЙ САМОЙЛЕНКО

Директор по девелопменту

Образование

- › Московский государственный строительный университет
- › НИУ Высшая Школа Экономики

Опыт

- › Служба заказчика, Управление проектами, Баркли, AFI Development, Inigma, Инград, ПИК



ИРИНА КРАВЦОВА

Глава юридического
департамента

Образование

- › Московский Государственный Институт Международных Отношений (Университет) МИД РФ

Опыт

- › Юридический департамент, БКС

Вложение средств первых 2-х выпусков

Средства, полученные
Группой РКС Девелопмент¹ от
первых двух выпусков
облигаций были вложены в
следующие проекты с общей
продаваемой площадью
308 тыс. кв. м

1 выпуск
облигаций

500
млн руб.



2 выпуск
облигаций

500
млн руб.



Проект в Москве
Автозаводская
(слайд 4)

Проект в Московском Регионе
Суханово
(слайд 5)

Проект в Московском Регионе
Булатниково
(слайд 6)

Проект в Московском Регионе
Нахабино
(слайд 7)

Проект в г. Пенза
ЖК Supernova
(слайд 8)

¹ В составе Группы РКС Девелопмент эмитентом выступила компания ООО «Торговый дом РКС»

Проекты в работе

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



Автозаводская
Москва

47 тыс. кв.м.

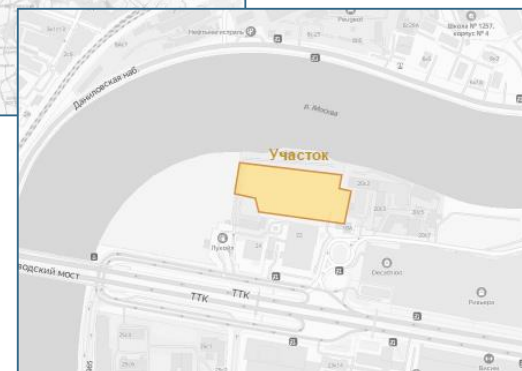
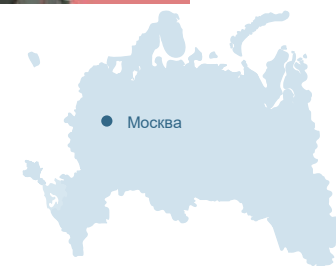
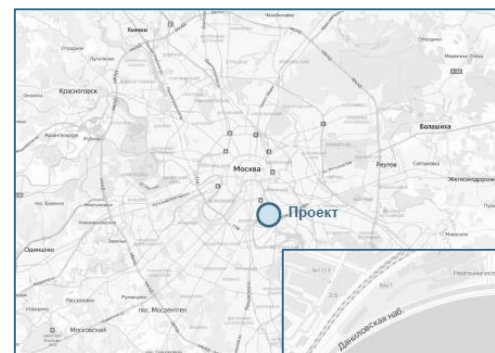
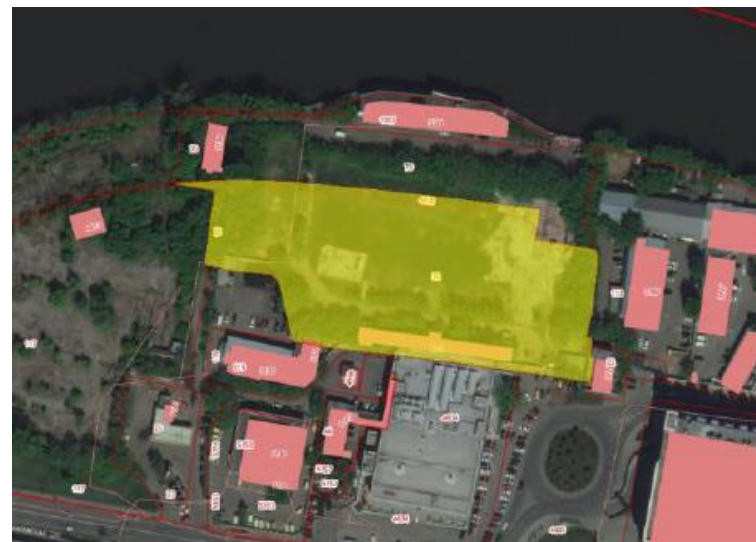
ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

20 592 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

НОЯБРЬ 2021 – АВГУСТ 2026

Земельный участок принадлежит собственнику на правах аренды. Выход на стройку запланирован на 3К22. Проект предполагает строительство комплекса апарт-отелей с подземной автостоянкой.



Проекты в работе

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



Суханово

Московская область

ДЕКАБРЬ 2020 – ИЮЛЬ 2025

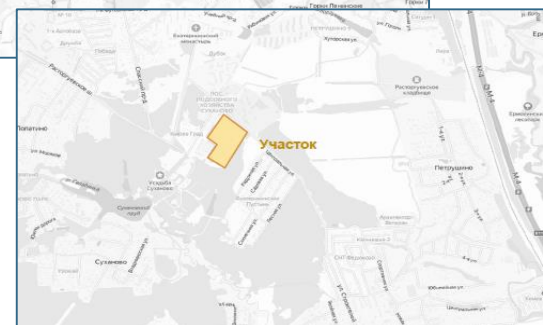
Получен ГПЗУ с разрешённым видом использования под малоэтажное жилищное строительство.

31 тыс. кв.м.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

4 234 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ



Проекты в работе

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



Булатниково

Московская область

ОКТАБРЬ 2021 – МАЙ 2027

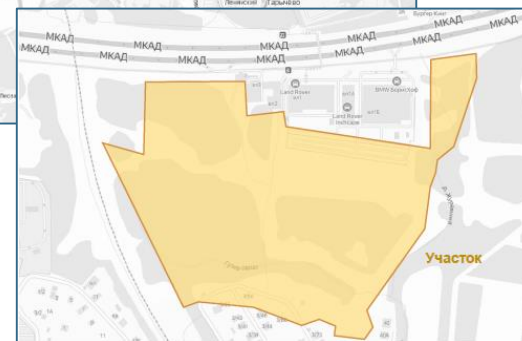
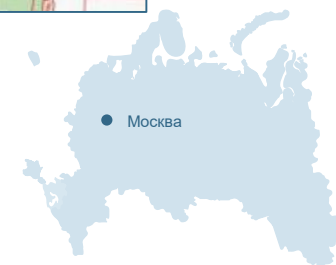
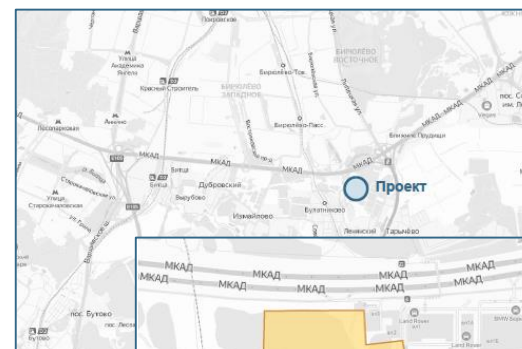
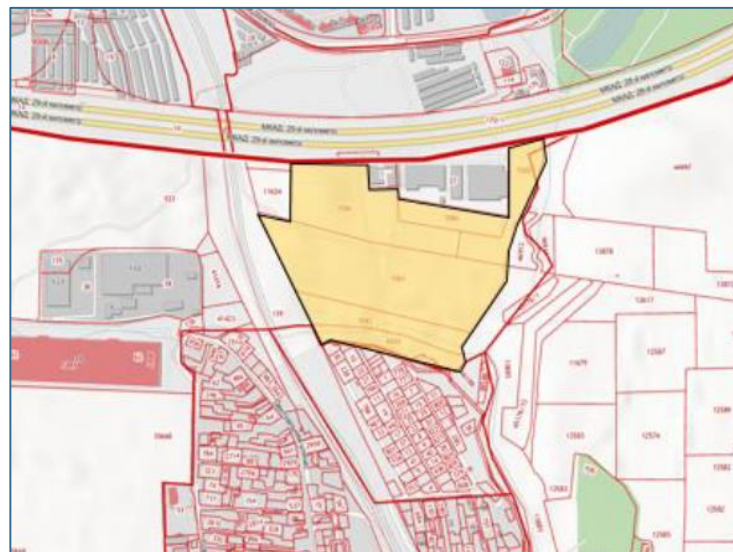
Участки находятся в собственности. Выход на стройку запланирован на 4К23. Проект предполагает строительство жилого комплекса с отделкой квартир класса «комфорт»

139 тыс. кв.м.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

18 357 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ



Проекты в работе

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ¹



Нахабино

Московская область

НОЯБРЬ 2021 – ИЮНЬ 2026

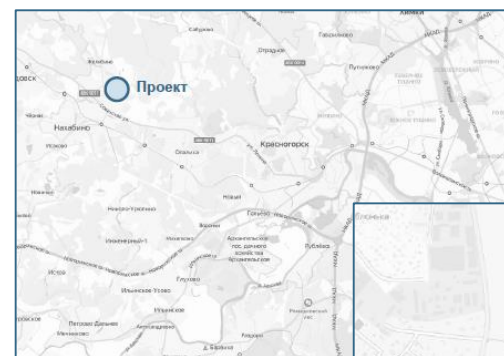
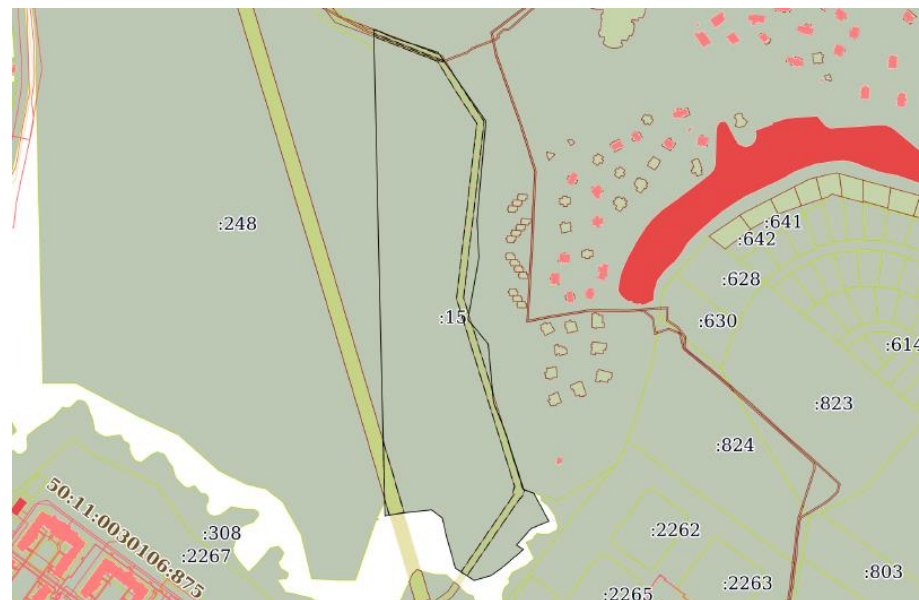
Участки находятся в собственности. Выход на стройку запланирован на 1К23. Проект предполагает строительство жилого комплекса с отделкой квартир класса «комфорт»

95 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

15 090 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ



¹ Представлены примеры фасадных решений

Проекты в работе

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



SUPERNOVA

Пенза

25 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ ПЛОЩАДЬ

2 808 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ

АВГУСТ 2020 – ИЮЛЬ 2024

Проект расположен рядом с крупным
ТЦ «Коллаж»

Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



Москва – Пенза
✈ 1 час 15 минут

¹ Здесь и далее приведены данные по продаваемой жилой и коммерческой площади

Fee development

Одним из приоритетных направлений Группа РКС Девелопмент считает запуск проектов по схеме **Fee development**

5 лет

успешный опыт работы управления такими проектами в Краснодарском крае

230 Га

объем земельного банка партнера под перспективные проекты в Анапском регионе

110

ТЫС. КВ.М.

площадь завершенных проектов, по которым получено success fee¹: ЖК «Holiday House» (1 этап) в г. Анапа, ЖК «Летняя резиденция» и ЖК «Урожайный» в г. Сочи

170

ТЫС. КВ.М.

площадь проектов ЖК «Holiday House» (2 этап) и ЖК «Резиденция Анаполис» в г. Анапа, находящихся под управлением Группы в процессе реализации

92

ТЫС. КВ.М.

площадь перспективных проектов fee development на этапе переговоров



2,5

млрд руб.

ожидаемый объем **прибыли** Группы по проектам fee development

¹ вознаграждение за успех

Завершенные проекты fee development

ИЮНЬ 2021



HOLIDAY HOUSE 1 этап

Анапа

31 ТЫС. КВ. М.
ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

2 670 млн руб.
ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

АПРЕЛЬ 2018 – МАЙ 2021

АВГУСТ 2020



HOLIDAY HOUSE

Москва – Анапа
✈ 2 часа 10 минут

Завершенные проекты fee development

ИЮНЬ 2018



ЛЕТНЯЯ РЕЗИДЕНЦИЯ

Сочи

МАЙ 2018 – ИЮНЬ 2019

Проект подразумевает продажу готовых квартир, построенных к Олимпиаде 2014

РКС Девелопмент предложил Инвестору выкупить квартиры у застройщика и организовать их реализацию

42 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

3 158 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2018



ЛЕТНЯЯ РЕЗИДЕНЦИЯ

Москва – Сочи
✈ 2 часа 00 минут

Проекты в работе fee development

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



HOLIDAY HOUSE 2 этап

Анапа

Январь 2021 – Август 2027

Проект подразумевает комплексное развитие земли под курортную недвижимость.

Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»

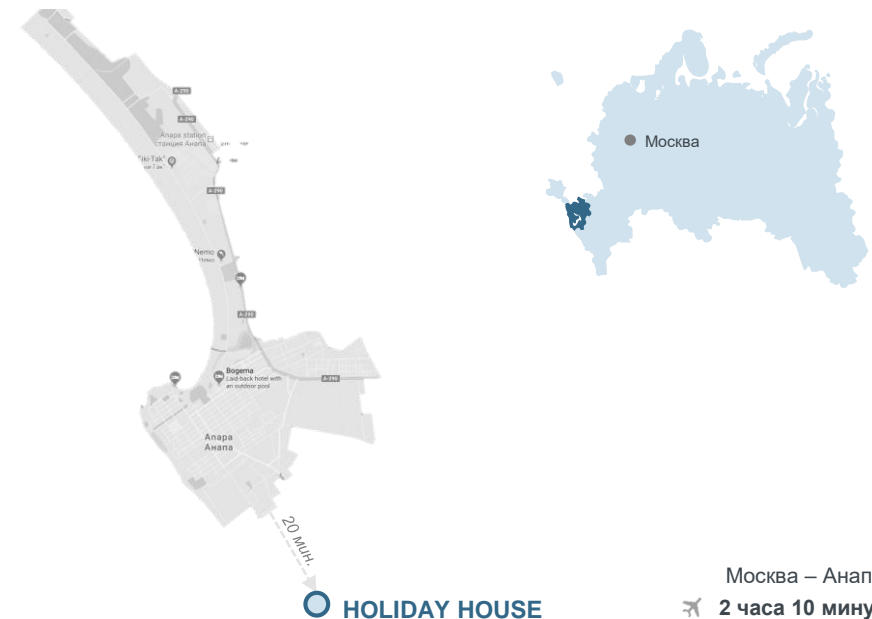
146 ТЫС. КВ. М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

15 648 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



Москва – Анапа
✈ 2 часа 10 минут

Проекты в работе fee development

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



Анаполис

Анапа

22 тыс. кв. м.
ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

Июнь 2021 –Декабрь 2025

Проект подразумевает комплексное развитие земли под курортную недвижимость.

Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»

4 147 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ



Москва – Анапа
✈ 2 часа 10 минут

Основные финансовые показатели

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

млн руб.	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П
Консолидированный отчёт о совокупном доходе (IFRS)							
ВЫРУЧКА	2 022	3 247	2 373	3 714	4 511	12 605	21 014
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	673	1 055	814	1 309	1 958	4 694	8 619
EBITDA	396	525	281	703	1 137	3 337	6 965
Маржа по EBITDA	20%	16%	12%	19%	25%	26%	33%
ПРИБЫЛЬ / (УБЫТОК)	150	216	15	112	224	1 900	4 228

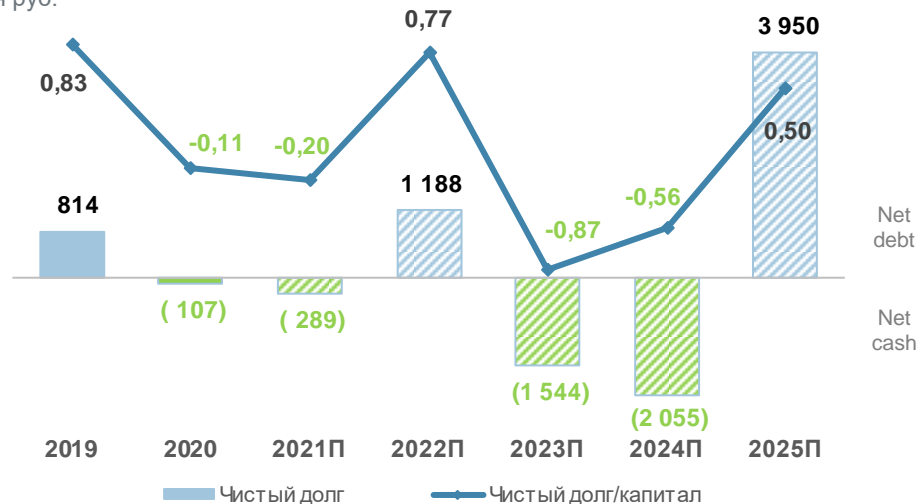
БАЛАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн руб.	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П
Consolidated balance sheet (IFRS)							
АКТИВЫ	2 660	4 342	6 081	6 918	13 908	25 996	19 885
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	445	295	3 252	2 440	75	75	75
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	2 215	4 047	2 829	4 478	13 833	25 921	19 810
*Денежные средства на счетах эскроу (справочно)	121	1 120	2 176	1 711	8 613	18 582	5 762
ПАССИВЫ	2 660	4 342	6 081	6 918	13 908	25 997	19 885
КАПИТАЛ	985	1 005	1 434	1 545	1 770	3 670	7 897
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	752	2 147	3 476	3 774	8 962	17 137	11 299
Облигации	-	1 000	1 000	2 000	1 000	1 000	1 000
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	923	1 190	1 171	1 599	3 177	5 190	689
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1 675	3 337	4 647	5 373	12 139	22 327	11 988

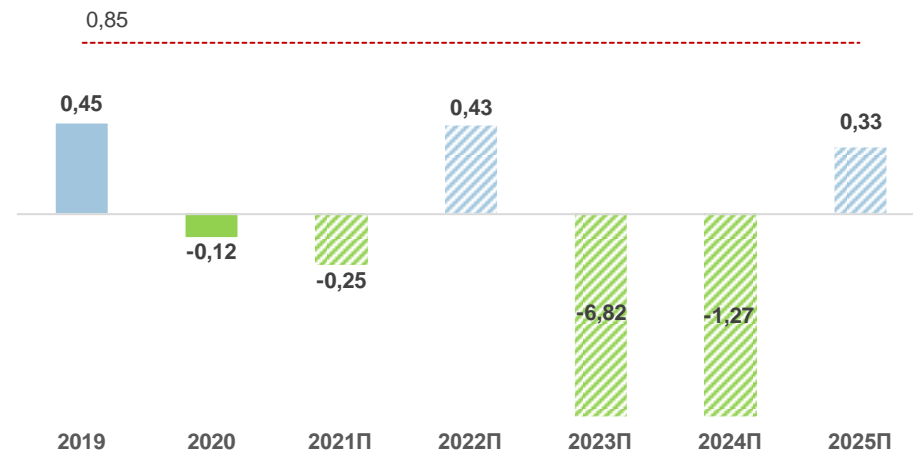
Основные финансовые коэффициенты (1/2)

ДИНАМИКА ЧИСТОГО ДОЛГА (с учетом средств на эскроу)

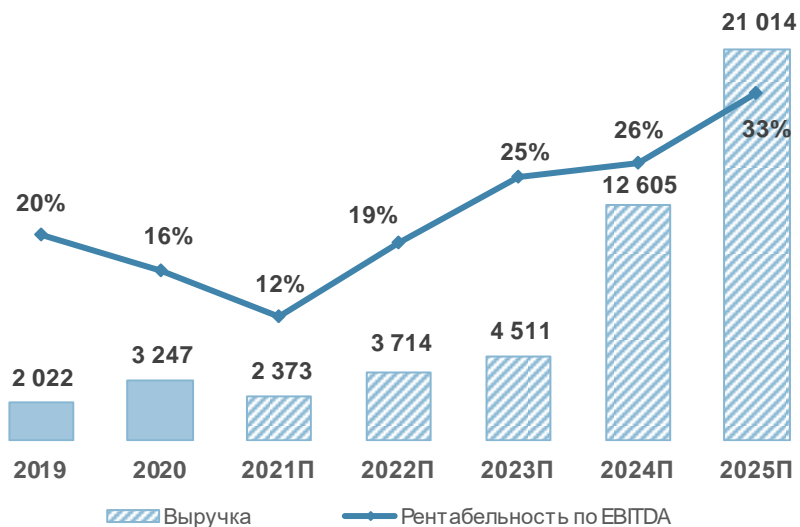
млн руб.



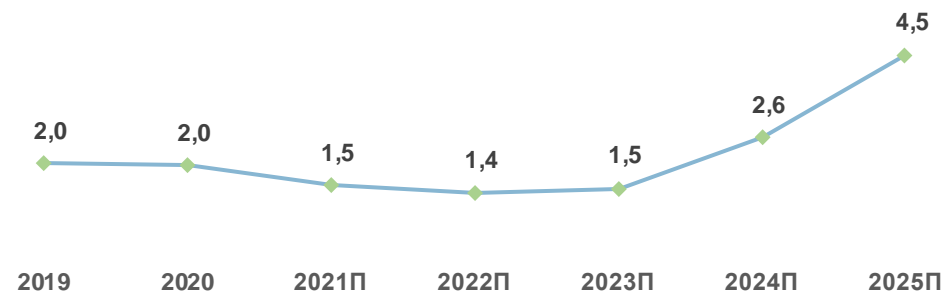
ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА¹



ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ



КОЭФФИЦИЕНТ ПОКРЫТИЯ ПРОЦЕНТОВ

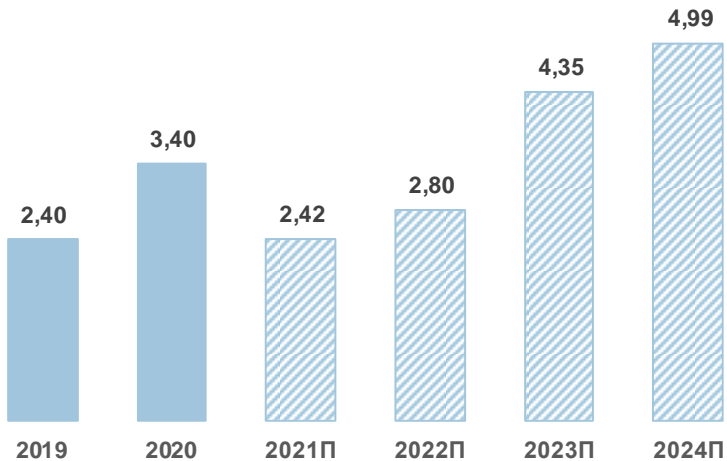


¹ Отношение чистого долга к сумме чистого долга и чистых активов

Основные финансовые коэффициенты (2/2)

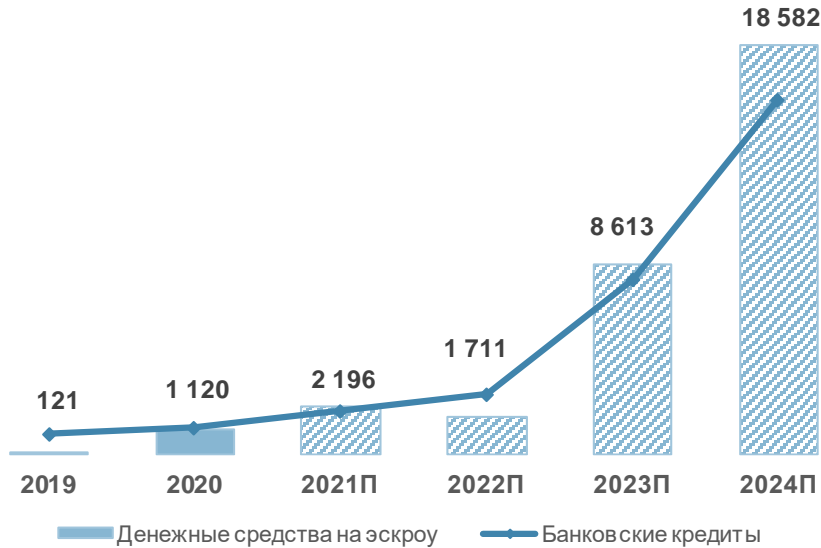
СИЛЬНАЯ ЛИКВИДНАЯ ПОЗИЦИЯ

Отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам



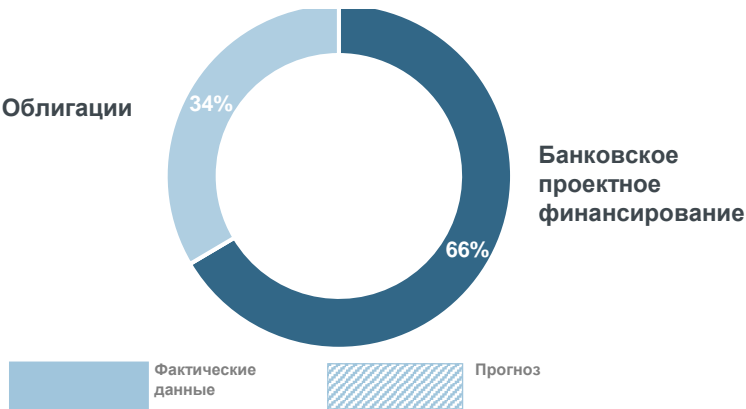
ПОКРЫТИЕ КРЕДИТОВ СРЕДСТВАМИ НА ЭСКРОУ

млн руб.

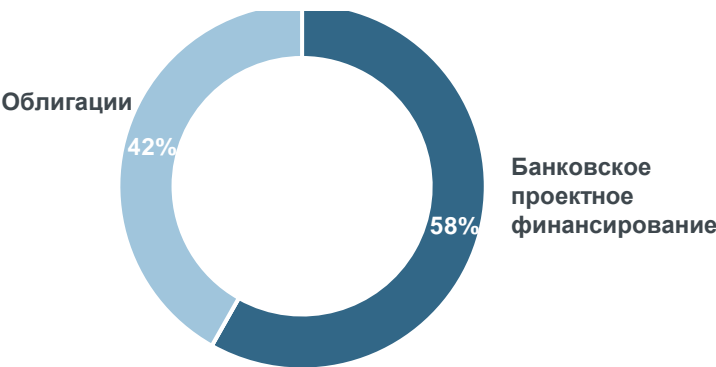


СБАЛАНСИРОВАННАЯ СТРУКТУРА ДОЛГА

НА 31 ДЕКАБРЯ 2021



НА 31 ДЕКАБРЯ 2022 (ПРОГНОЗ)



Проекты в работе¹

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



МИЧУРИНСКИЙ

Тверь

ИЮНЬ 2016 – СЕНТЯБРЬ 2023

Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»

Является лидером по ценам и темпам продаж в городе

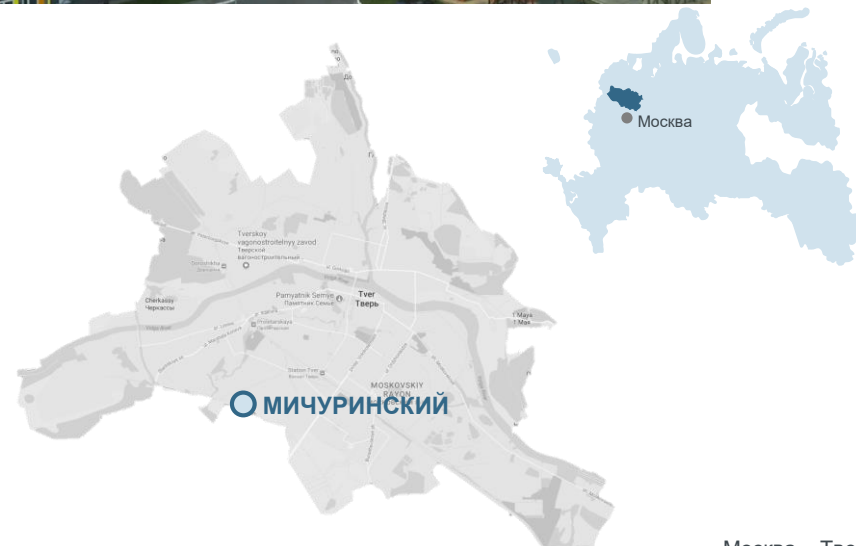
98,5 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

7 565 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2021



Москва – Тверь
1 час 5 минут

¹ Здесь и далее приведены данные по продаваемой жилой и коммерческой площади

Завершенные проекты

СЕНТЯБРЬ 2020



СУРСКАЯ РИВЬЕРА

Пенза

ОКТАБРЬ 2013 – МАРТ 2021

Проект расположен на живописном берегу реки Старая Сура

88 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

4,646 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2019



Москва – Пенза
✈ 1 час 15 минут

¹ Здесь и далее приведены данные по продаваемой жилой и коммерческой площади

Завершенные проекты

АВГУСТ 2016



ВОЗРОЖДЕНИЕ

Ханты-Мансийск

ИЮНЬ 2012 – ИЮНЬ 2016

Единственный проект бизнес-класса, расположенный в самом центре города.

Просторные планировки, увеличенные оконные проемы, уникальный вид на заповедник «Самаровский Чугас»

22 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

1,347 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

АВГУСТ 2016



Москва – Ханты-Мансийск
✈ 2 часа 55 минут

Завершенные проекты

АВГУСТ 2013



Зеленая 1

Астрахань

41 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

1,317 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ЯНВАРЬ 2011 – СЕНТЯБРЬ 2013

Единственный проект Группы, выполненный по технологии панельного домостроения

Проект был быстро распродан на фоне дефицита качественного жилья в городе

АВГУСТ 2013



Москва – Астрахань
✈ 2 часа 15 минут

Завершенные проекты

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



ИЮЛЬ 2016



ВРЕМЕНА ГОДА

Астрахань

44 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

1,781 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ФЕВРАЛЬ 2014 – ИЮЛЬ 2016

Проект построен по технологии АРКОС, благодаря которой удалось достигнуть рекордных сроков возведения при сохранении всех стандартов качества монолитного жилого строительства



Завершенные проекты

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



ВОЗРОЖДЕНИЕ

Краснодар

МАЙ 2012 – ИЮНЬ 2014

Первый проект Группы, выполнен по технологии монолитного домостроения

Комплекс включает в себя подземную парковку

ИЮНЬ 2014



120 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

4 847 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ



Москва – Краснодар
✈ 1 час 55 минут

Завершенные проекты

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



АВГУСТ 2015



ЛЕГЕНДА

Краснодар

49 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

2,210 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2013 – АВГУСТ 2015

Второй проект Группы в Краснодаре,
построенный на землях торговой сети
«Магнит», которая выступила в качестве
партнера



Москва – Краснодар
✈ 1 час 55 минут