

РКС Девелопмент

Презентация для инвесторов

Декабрь 2020



Сведения об Эмитенте – ООО ТД РКС-Сочи

Полное наименование эмитента	Общество с ограниченной ответственностью «Торговый дом РКС-Сочи»
Место нахождения	354340, Краснодарский край, г. Сочи, ул. Кирова (Адлерский р-н), д. 56, 56 А, оф. 26
Дата государственной регистрации	27.02.2017
Уставный капитал, сведения о его оплате	10,000 руб. Оплачен полностью
ИНН, ОГРН, дата гос. регистрации	ИНН 2317084067, ОГРН 117237501504, дата гос. регистрации 27.02.2017
Количество сотрудников	10
Корпоративный сайт Группы	www.rks-dev.ru
Деятельность эмитента	Девелопмент и продажа сторонних объектов за вознаграждение, инвестиции в сферу недвижимости
Реализованные проекты	ЖК "Летняя резиденция" в г. Сочи, построенный АО «РЖДстрой»
Органы управления, сведения об их формировании	ОСУ: Сагирян Станислав Игоревич - 75%, ООО «РКС Девелопмент» - 25% ООО «РКС Девелопмент» - управляющая компания
ЕИО (ФИО)	Щербакова Марина Викторовна
Аудитор	ООО «ШЕЛА» (РСБУ)
Является ли субъектом МСП	да
Код эмитента	00006-L
Кредитный рейтинг	отсутствует
Судебные споры, способные повлиять на деятельность компании	отсутствуют

Сведения о Поручителе – РКС Девелопмент

Полное наименование поручителя	Общество с ограниченной ответственностью "РКС Девелопмент"
Место нахождения	Россия, 127015, Москва, ул. Большая Новодмитровская, д. 23, стр. 2, эт. 5, помещение 1, комната 4А
Уставный капитал, сведения о его оплате	1,757,747,286 руб. Оплачен полностью
ИНН, ОГРН, дата гос. регистрации	ИНН 7703669888, ОГРН 1087746801669, дата гос. регистрации 02.07.2008
Количество сотрудников	25
Корпоративный сайт	www.rks-dev.ru
Органы управления, сведения об их формировании	Общее собрание участников Совет директоров ЕИО в лице генерального директора
ЕИО (ФИО)	Щербакова Марина Викторовна
Аудитор	ООО «Эрнст энд Янг» (МСФО), ООО «Юринформ-аудит» (РСБУ)
Кредитный рейтинг	НКР BBB-(ru)

Портрет Группы

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

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

13
ЛЕТ

опыта в сфере строительства и реализации жилья

10
ГОРОДОВ

одновременного присутствия с перспективой выхода еще минимум в 4 города

916
ТЫС. КВ.М.

NSA¹ в портфеле Группы с начала работы

9.35
ТЫС. ШТ.

проданных квартир за годы работы Группы

18
ПРОЕКТОВ

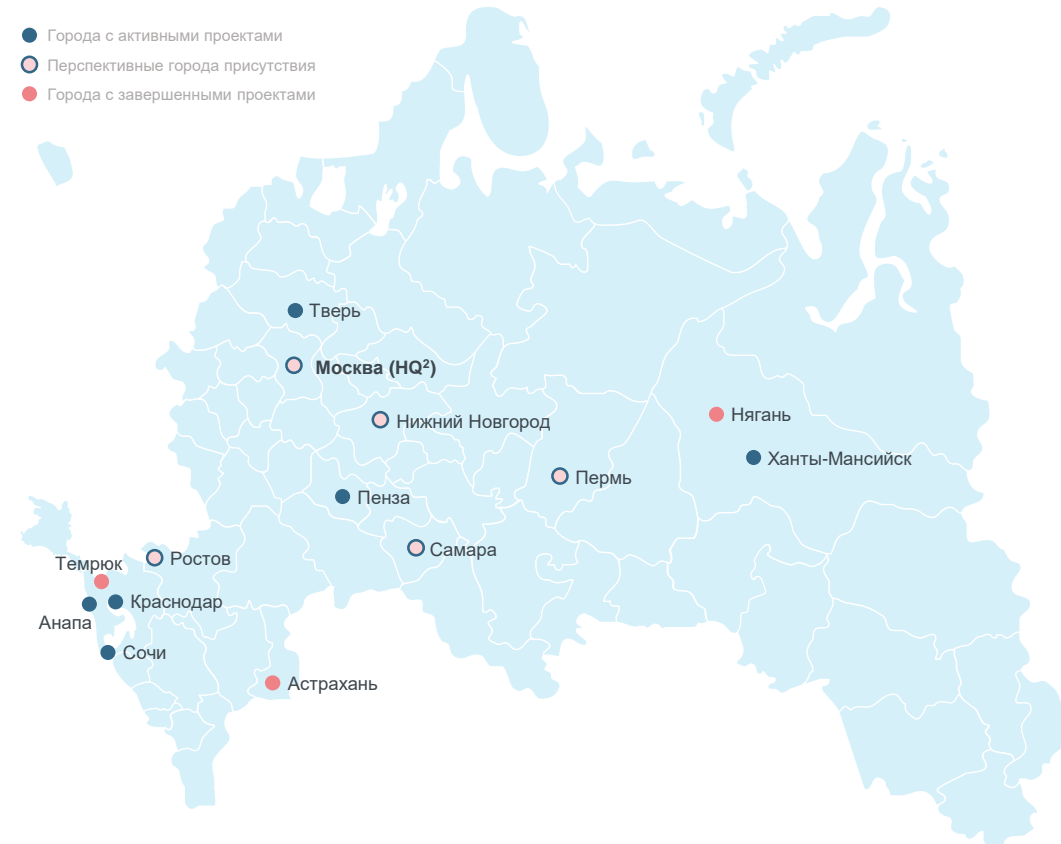
из них 7 проектов площадью 447 тыс. кв.м. в стадии реализации

5.0
РЕЙТИНГ³

наивысший рейтинг по показателю декларируемого срока ввода объектов в эксплуатацию

BВВ-/ВВ
НКР /АКРА
кредитный рейтинг РКС Девелопмент

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



Сурская Ривьера
жилой комплекс

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 проекта «SUPERNOVA» в г. Пенза и СКИМ в г. Москва



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



Выпуск облигационного займа 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

Проверенная стратегия бизнеса

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР

- › Благоприятная рыночная ситуация благодаря снижению ставок по ипотеке и высокому дефициту качественного жилья
- › Ужесточение законодательства, ведущее к сокращению объемов строительства и к консолидации рынка
- › Фокус потенциальных покупателей на качестве продукта и инфраструктуры

ПРАВИЛЬНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- › Качественная строительная и финансовая экспертиза, гарантирует выбор проектов с высокой маржинальностью и IRR¹
- › Уникальный продукт с качественной отделкой «под ключ», позволяющий продавать быстрее и дороже конкурентов
 - › Мобильность и масштабируемость бизнеса в зависимости от макроэкономической ситуации, возможность быстрого выхода на новые рынки



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- › Единый центр компетенций в Москве - перенос лучших практик на региональные рынки, жесткий контроль себестоимости и организации процесса продаж
- › Консультативный Совет обеспечивает эффективное взаимодействие с органами власти на местном и федеральном уровне
 - › Большая часть менеджмента Группы имеет богатый банковский опыт и экспертизу в области девелопмента, что позволяет соблюдать качество строительства и достигать целевую доходность

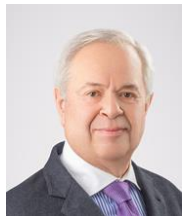
ЛУЧШИЙ МОМЕНТ ДЛЯ РОСТА

- › Изменения в 214-ФЗ приведут к сокращению числа застройщиков, что снизит конкуренцию и цены на приобретение земельных участков
- › Государственный курс на замену устаревающего жилья и развитие строительной отрасли
- › Группа обладает репутацией надежного застройщика, выстроены партнерские отношения в рамках проектного финансирования со Сбербанком, готов pipeline новых проектов для приобретения

¹ Internal Rate of Return (англ.) – внутренняя норма доходности

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

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
Член Совета Директоров

Образование

- › Государственная Технологическая Академия

Опыт

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



СТАНИСЛАВ САГИРЯН

Директор по развитию
Председатель Совета Директоров

Образование

- › City University (Великобритания)

Опыт

- › Инвестиционно-банковский департамент (M&A), Citi Group



ЕВГЕНИЯ МУХАНОВА

Финансовый директор

Образование

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

Опыт работы и достижения

- › Сбербанк, более 5 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, Insigma, Инград, ПИК



АЛЕКСАНДР КОВАЛЕНКО

Директор по продажам

Образование

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

Опыт

- › Велес Девелопмент, ФК Открытие



МИХАИЛ ЗАК

Заместитель генерального
директора по корпоративным
финансам и инвестициям

Образование

- › Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

Опыт

- › Инвестиции и финансы: Газпромбанк, МДМбанк, КИТ Финанс ИБ

Порядок, сроки и схема финансирования проекта



Финансирование значительной части бюджета проекта за счет кредитных средств в совокупности с высокой скоростью проведения необходимых согласований позволяет РКС Девелопмент **достичь доходности** по проектам на уровне **30% IRR**

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

Успешный опыт работы со Сбербанком

Сбербанк – основной партнер РКС Девелопмент по проектному финансированию

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

16
МЛРД РУБ.

размер лимита по всем кредитным линиям Группы¹

1.2
МЛРД РУБ.

сумма уплаченных процентов за время совместной работы

11.5
МЛРД РУБ.

общий размер выбранных средств

0.6
МЛРД РУБ.

текущий размер задолженности Группы²

10.7
МЛРД РУБ.

общий объем погашенных кредитов

0.2
МЛРД РУБ.

задолженность по проектам под управлением Группы³

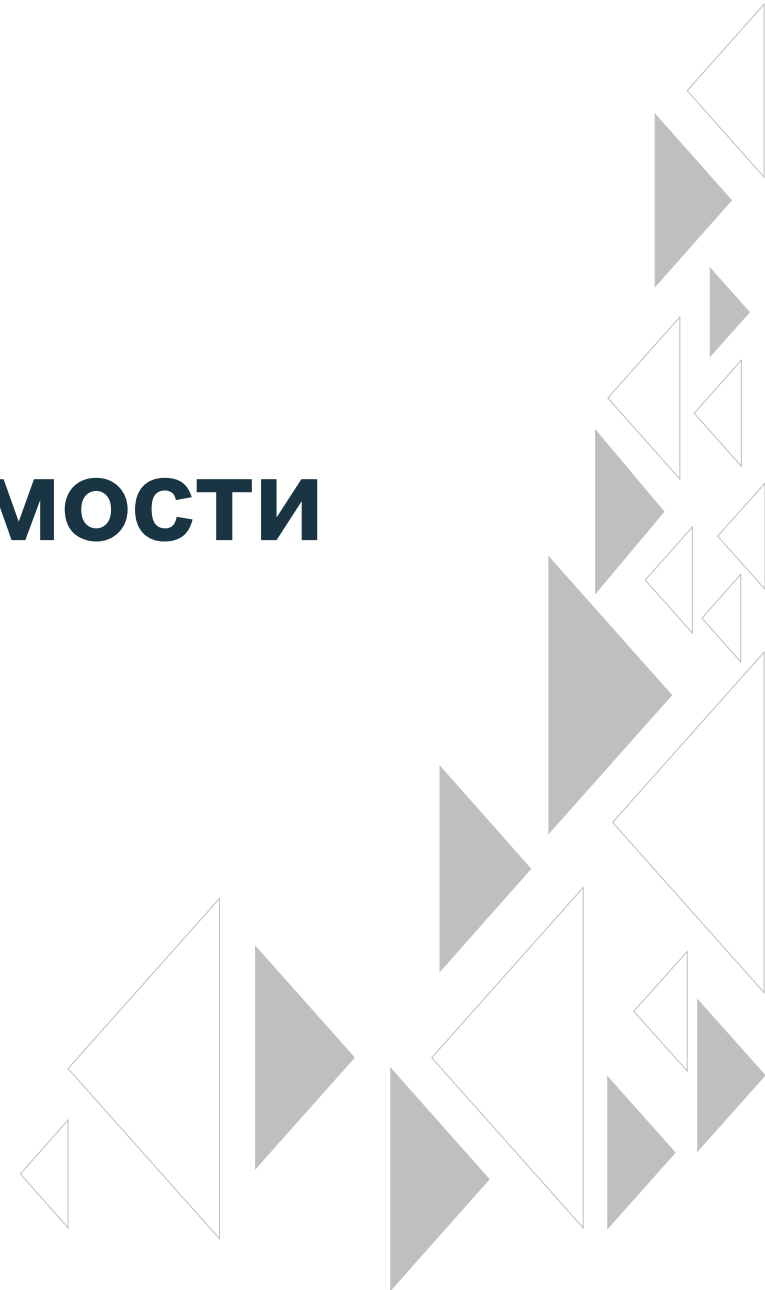


¹ Включает лимиты по полностью погашенным, по текущим кредитным линиям и по линиям на этапе переговоров с банком

² По состоянию на 31 марта 2021 года

³ Проект Holiday House

Обзор рынка недвижимости



Спрос и предложение

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СПРОС

▲ Рост инвестиционной привлекательности рынка недвижимости

- › Снижение ключевой ставки ведет к снижению доходности банковских вкладов, облигаций, что в свою очередь привлекает инвестиции в сектор недвижимости.

▲ Снижение ключевой ставки до 4,25%

- › Снижение ключевой ставки до 4,25% ведет к снижению стоимости ипотечного кредитования. Средняя ставка по ипотеке приближается к 8% годовых. Это обеспечит выдачу около 1 млн. ипотечных кредитов на сумму 2,5 трлн. руб. и создаст предпосылки для устойчивого роста ипотечного рынка в 2020-2021 гг¹.

▲ Дефицит качественного жилья и высокая доля старого и ветхого жилья

- › Россия примерно вдвое отстает от европейских стран по обеспеченности жильем на душу населения. За разрыв сокращается, обеспеченность жильем возрастает на 0.5 кв. м. в год.
- › Доля аварийного жилья в РФ составляет примерно 3%, порядка 35% жилого фонда в РФ было построено до 1970 года². Это способствует увеличению спроса.

▲ Рост населения крупнейших городов РФ

- › Рост составил 8% за последние 8 лет, или 300 тыс. чел. в год.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРЕДЛОЖЕНИЕ

▼ Переход работы на эскроу-счета

- › Новых проектов стало выводиться намного меньше. Проекты, которые начинали работать до введения эскроу – счетов постепенно заканчиваются. Реформа долевого законодательства заметно снизила пополнение объемов предложения.

▼ Уход с рынка части застройщиков

- › Это приведёт к снижению конкуренции, снижению цен на земельные участки и консолидации рынка.

▼ Рост себестоимости и снижение рентабельности

- › За счет массового перехода на эскроу-счета и за счет повышения ставки НДС.

▼ Низкая кредитоспособность большинства игроков в отрасли

- › Может привести к проблемам с замещением денег дольщиками банками³. У 90% застройщиков нет опыта привлечения проектного финансирования, 80% застройщиков испытывают недостаток собственных средств.

¹ Источник: ДОМ.РФ

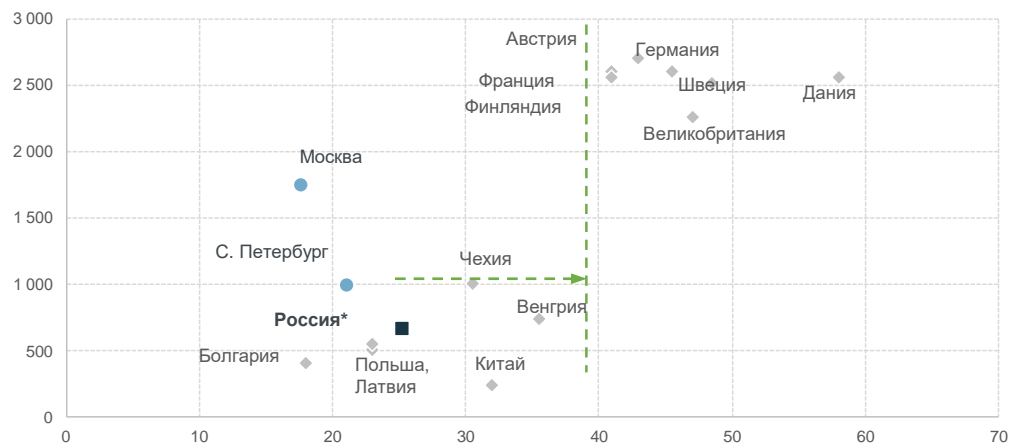
² Срок службы панельных домов – порядка 50-70 лет, источник: domofond.ru

³ Источник: ЦБ РФ

Обзор рынка недвижимости РФ

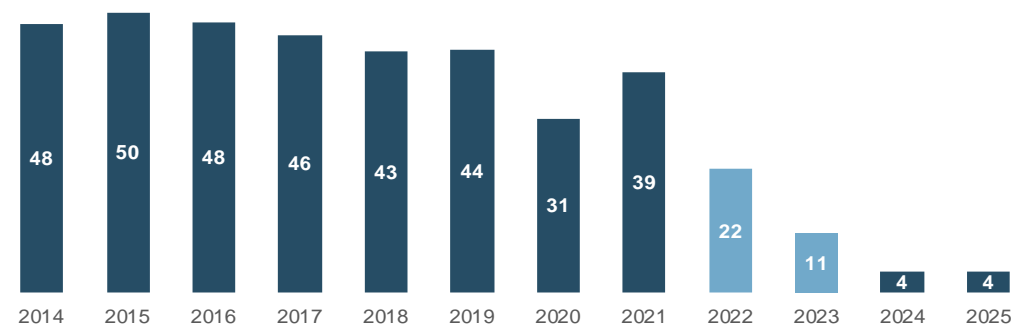
ДЕФИЦИТ ЖИЛЬЯ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ¹

ось X – количество кв.м. жилья на душу населения
ось Y – месячный валовой располагаемый доход (\$, 000)



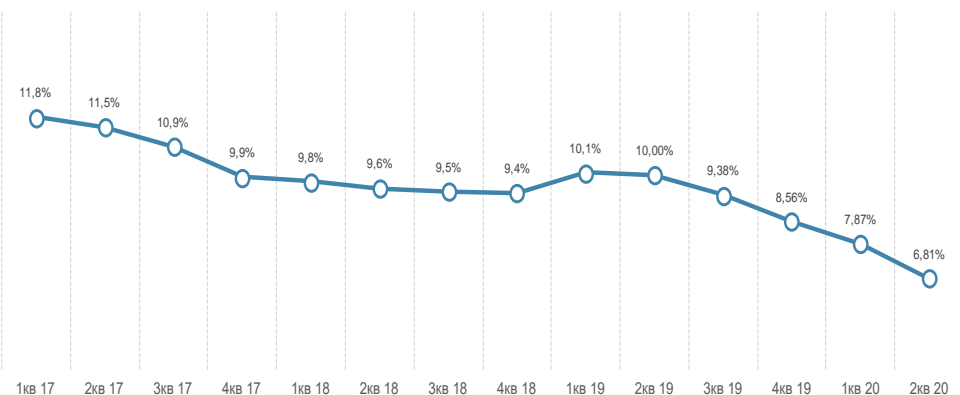
ДИНАМИКА ВВОДА ЖИЛЬЯ В РФ²

млн. кв.м.



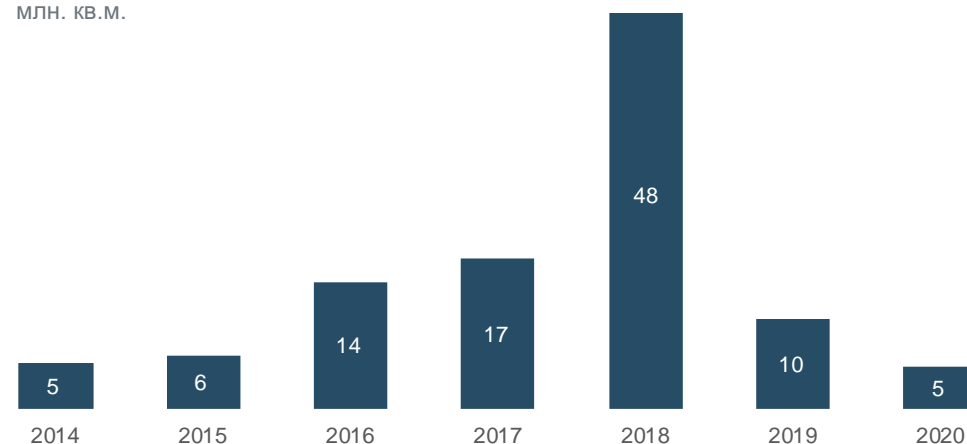
ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЙ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ³

%



ДИНАМИКА ВЫДАЧИ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО В РФ²

млн. кв.м.



¹ Источник: ВТБ Капитал, Росстат, РКС Девелопмент

² Источник: ДОМ.РФ (в прошлом – АИЖК), Единый Реестр Застройщиков. По проектам, запущенным в 2020 году

³ Источник: ЦБ РФ

Порядок отбора городов для новых проектов (1/2)

КРИТЕРИИ ОТБОРА ГОРОДОВ

- › Города с населением более 400 тыс. человек

51 город РФ

- › Города с положительным приростом населения за последние 7 лет

45 городов

- › Рынок городов позволяет генерировать выручку не менее 900 млн руб. в год при доле рынка 10%

33 города

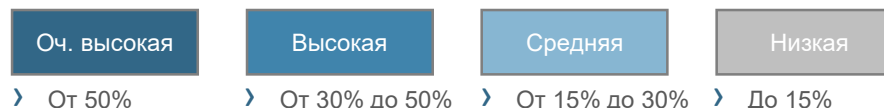
Критерии анализа рынков недвижимости

- › Рентабельность строительства - отношение цены продажи 1 кв. м. к средней себестоимости строительства
- › Активность спроса: число сделок на 1000 чел
- › Доступность жилья - отношение средней заработной платы к средней стоимости 1 кв. м.

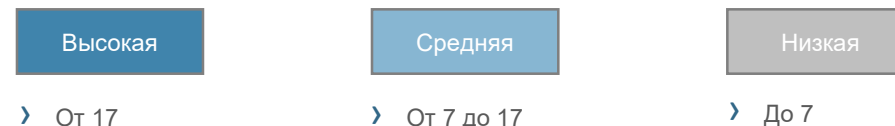
Кластеризация и сравнение

- › Распределение городов по четырём группам исходя из уровня рентабельности строительства
- › Распределение сформировавшиеся группы на кластеры исходя из активности спроса и доступности жилья
- › В рамках кластеров ранжирование городов между собой по достижимому объёму выручки

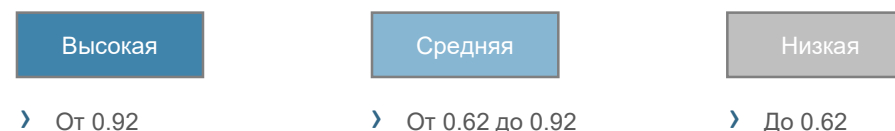
Рентабельность строительства



Активность спроса сделок на 1 тыс чел



Доступность сред. зп. / стоимость кв. м.



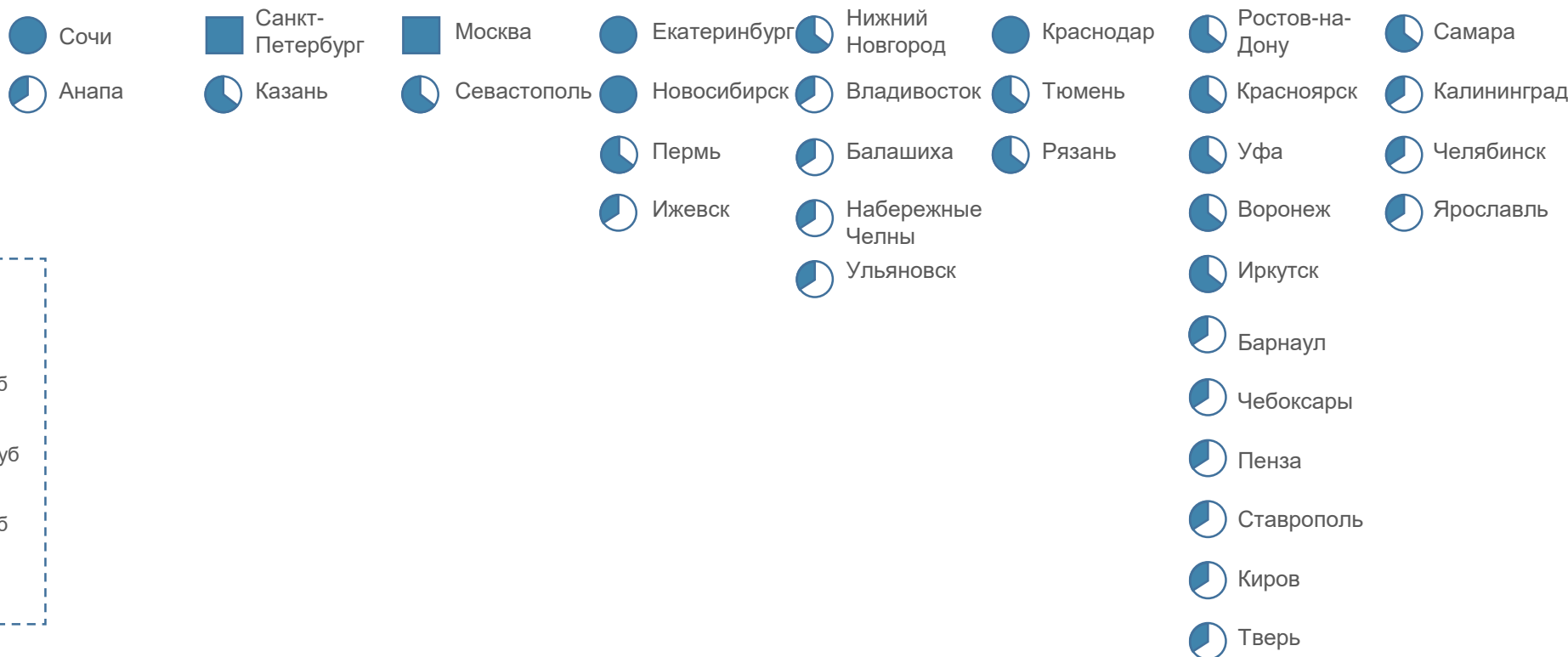
Порядок отбора городов для новых проектов (2/2)

Максимальный приоритет

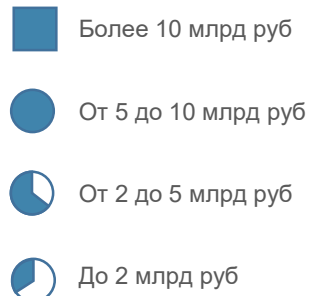
Минимальный приоритет



Рентабельность проектов	Оч. высокая	Оч. высокая	Оч. высокая	Высокая	Высокая	Средняя	Средняя	Низкая
Активность спроса	Высокий	Средний	Средний	Средний	Низкий	Высокий	Средний	Низкий
Доступность для населения	Низкая	Средняя	Низкая	Средняя	Средняя	Высокая	Средняя	Высокая



Объем возможной выручки¹



¹ При 10% доле рынка

Операционные результаты

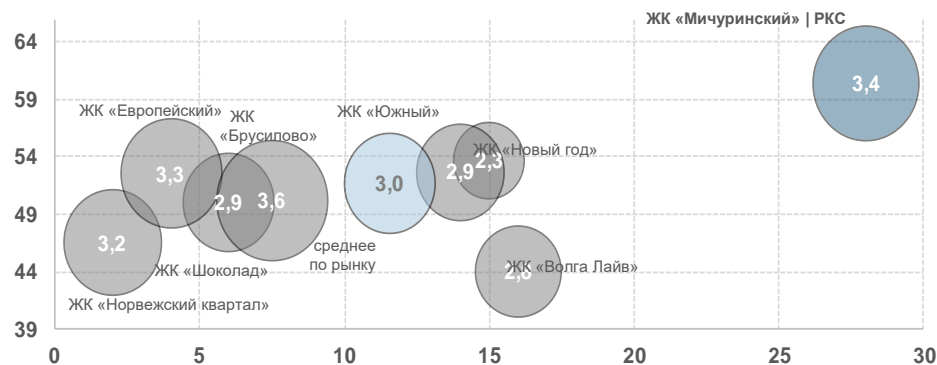
Фактические и прогнозные данные

Лидирующие позиции на рынках присутствия

КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ В 2020¹

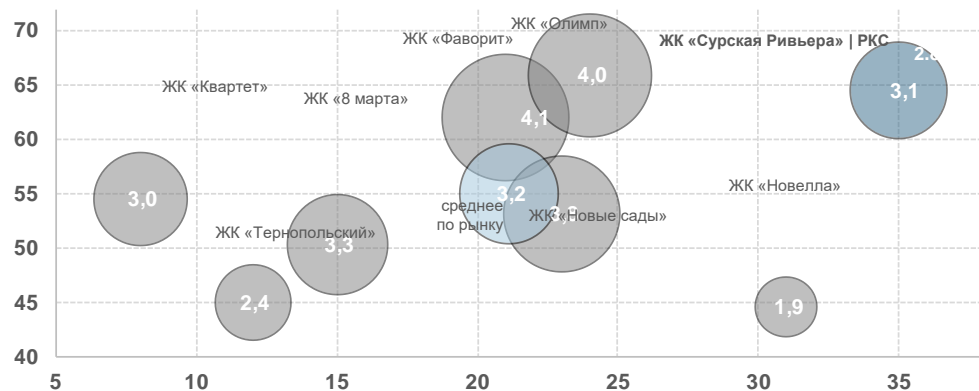
ТВЕРЬ

ось X – темп продаж, шт. / мес.
 ось Y – средняя цена продаж, тыс. руб. / кв.м.
 диаметр круга – общая стоимость квартиры, млн. руб.



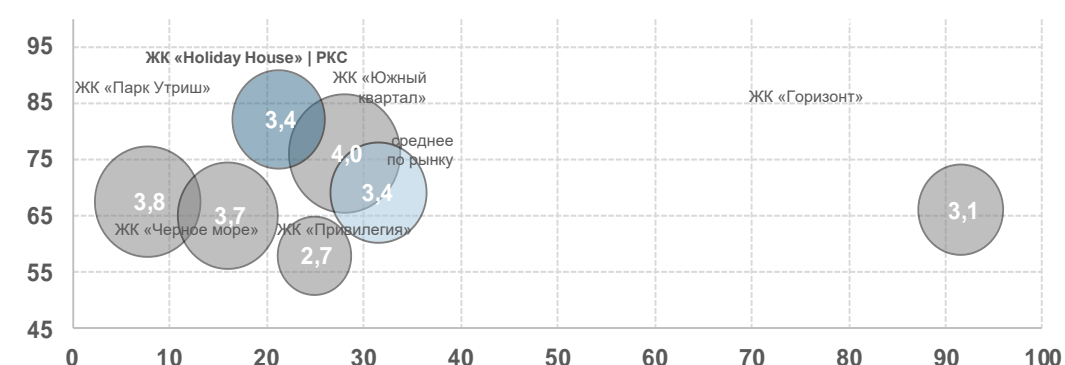
ПЕНЗА

ось X – темп продаж, шт. / мес.
 ось Y – средняя цена продаж, тыс. руб. / кв.м.
 диаметр круга – общая стоимость квартиры, млн. руб.



АНАПА

ось X – темп продаж, шт. / мес.
 ось Y – средняя цена продаж, тыс. руб. / кв.м.
 диаметр круга – общая стоимость квартиры, млн. руб.



РКС ДЕВЕЛОПМЕНТ – лидер как по темпам, так и по ценам продаж в регионах присутствия

При этом **общий бюджет покупки находится ниже** или на уровне стоимости квартир конкурентов благодаря оптимизированным эргономичным планировкам

¹ Источник: MACON Realty Consulting, анализ РКС Девелопмент

Продажи Группы по ипотеке

СДЕЛКИ ПО ТИПУ ОПЛАТЫ



9М 2020

74%
ИПОТЕКА

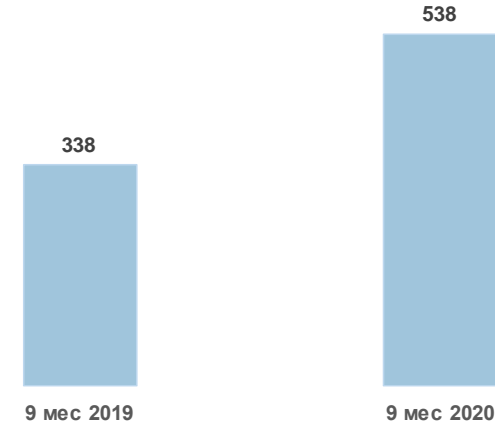
VS

9М 2019

62%
ИПОТЕКА

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ИПОТЕКЕ

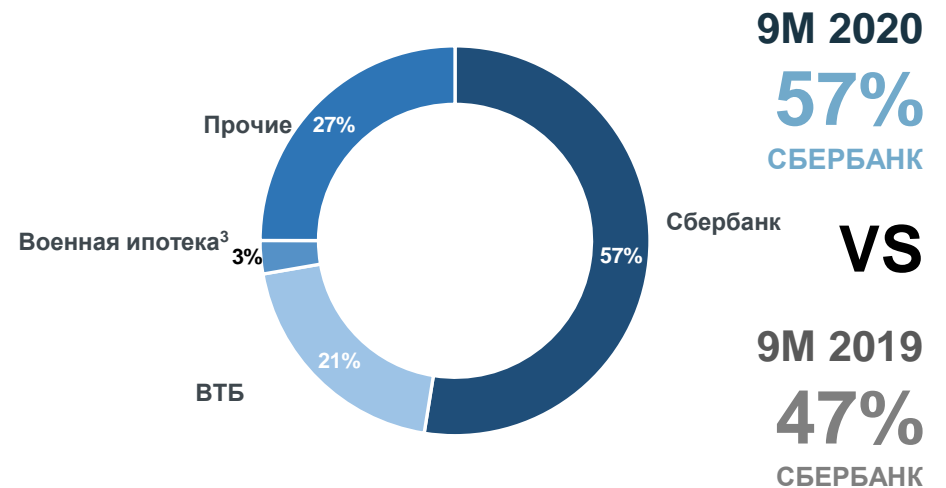
ШТ.



Группа имеет аккредитацию во всех крупнейших банках РФ (более 30):



ДОЛЯ ОСНОВНЫХ ПАРТНЕРОВ ПО ИПОТЕКЕ



9М 2020

57%
СБЕРБАНК

VS

9М 2019

47%
СБЕРБАНК

¹Источник: РКС Девелопмент по состоянию на 30 июня 2020 года

² Снижение доли сделок через ипотеку находится в рамках общего снижения объема выдачи ипотеки в регионах

³ Сделки по военной ипотеке с участием всех банков-партнеров

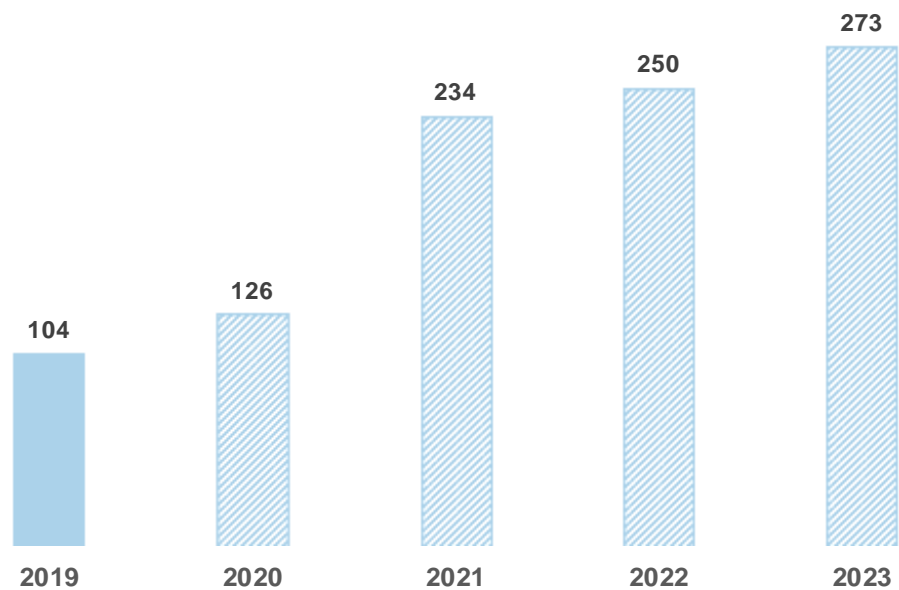
Pipeline после размещения облигаций

Регион	Участок	Общая продаваемая площадь, кв. м
Москва		287 500
	1	34 000
	2	11 000
	3	164 000
	4	78 500
Московская область		404 500
	1	70 000
	2	240 000
	3	94 500
Тверь		169 000
	1	19 000
	2	70 000
	3	80 000
Сочи		96 000
	1	80 000
	2	16 000
Анапа		65 000
	1	20 000
	2	45 000
Пенза		30 000
Новосибирск		100 000
Нижний Новгород		45 000
Итого, все проекты		1 197 000

Объем строительства

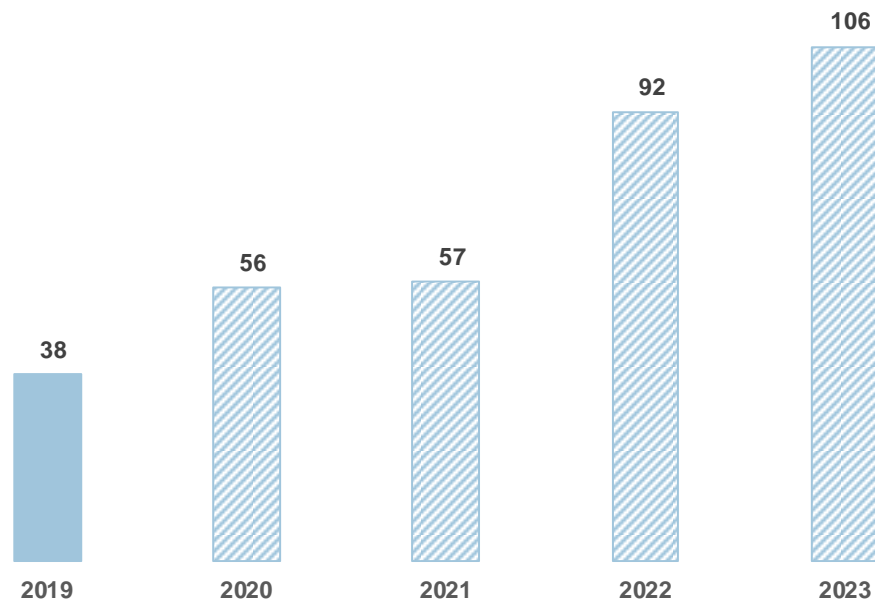
ПЛОЩАДИ В ПРОЦЕССЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

ТЫС. КВ.М.



ОБЪЕМ СДЕЛОК

ТЫС. КВ.М.



Фактические данные Прогноз

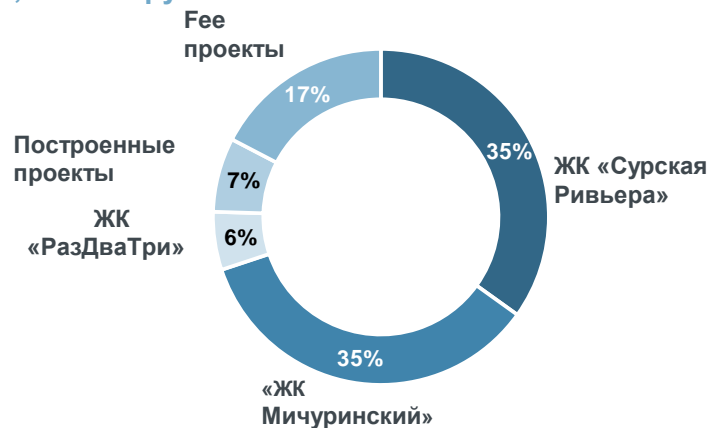
¹ Запуск проекта = покупка земельного участка под новый проект

Структура портфеля продаж

ПРОДАЖИ КВАРТИР

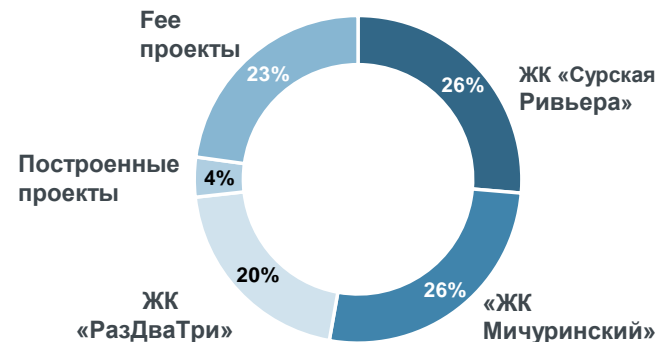
2019

2,308 млн руб.



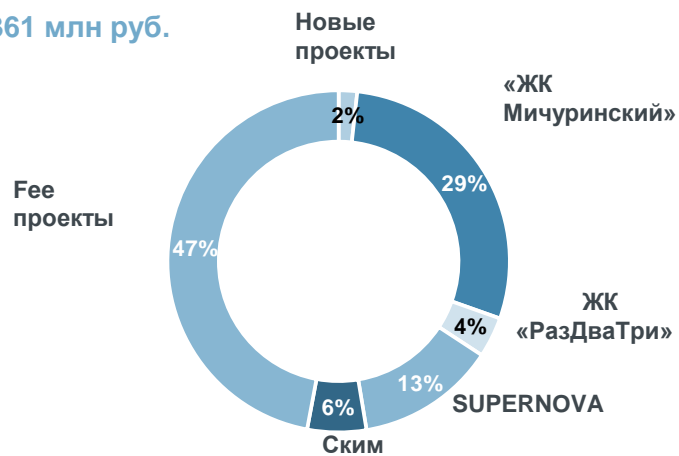
2020

4,061 млн руб.



2021

4,361 млн руб.



2022

9,983 млн руб.



Финансовые результаты

Фактические и прогнозные данные



Отчет о финансовом положении¹

млн руб.	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П
Consolidated statement of profit or loss (IFRS)						
ВЫРУЧКА	2 177	2 022	3 524	2 038	8 002	14 298
Себестоимость	(1 520)	(1 349)	(2 403)	(1 435)	(5 013)	(8 649)
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	657	673	1 121	603	2 989	5 650
Коммерческие расходы	(128)	(82)	(124)	(128)	(468)	(704)
Административные расходы	(196)	(174)	(302)	(240)	(321)	(363)
Прочие доходы (расходы)	(31)	(21)	(175)	462	(263)	(306)
ЕБИТДА (Прибыль / (убыток) до налогообложения)	302	396	521	697	1 937	4 276
Финансовые доходы и расходы	(199)	(196)	(286)	(367)	(745)	(1 170)
Доходы / (расходы) по налогу на прибыль	17	(50)	(30)	(72)	(35)	(475)
ПРИБЫЛЬ / (УБЫТОК)	120	150	206	258	1 157	2 630

¹ До 2019 года включительно фактические данные по результатам аудита EY, 9М 2020 фактические данные управленческого учета, далее – прогнозные данные из консолидированной модели Группы

Отчет о движении денежных средств¹

млн руб.	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П
Consolidated statement of cash flows (IFRS)								
ПОСТУПЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1 937	1 969	2 420	2 231	1 300	10 759	19 118	10 451
Жилые площади	1 751	1 710	2 262	1 605	1 074	9 696	17 295	8 888
Коммерческие площади	25	24	19	65	75	224	139	-
Парковка	19	13	14	29	-	651	1 583	993
Прочие услуги	142	222	125	532	150	188	100	571
ВЫБЫТИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	(1 515)	(2 263)	(2 467)	(5 633)	(7 544)	(10 531)	(8 178)	(5 485)
Прямые расходы	(1 182)	(1 216)	(2 011)	(5 192)	(6 719)	(8 988)	(6 194)	(4 111)
Расходы на продажу и управление	(324)	(318)	(426)	(368)	(789)	(1 068)	(1 102)	(897)
Налоги	(9)	(17)	(30)	(72)	(35)	(475)	(881)	(477)
Приобретение актива	-	(712)	-	-	-	-	-	-
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	423	(294)	(47)	(3 402)	(6 244)	228	10 940	4 966
БАНКОВСКОЕ (ПРОЕКТНОЕ) ФИНАНСИРОВАНИЕ	(226)	322	(126)	3 523	5 691	1 071	(6 584)	(1 715)
Поступления по кредиту	860	1 315	891	4 354	6 557	8 563	6 965	5 009
Погашение тела кредита	(1 028)	(902)	(944)	(788)	(791)	(6 991)	(12 241)	(6 317)
Расходы на обслуживание кредитов	(66)	(80)	(101)	(42)	(75)	(501)	(1 308)	(407)
Приобретение векселей Банка	(2)	(18)	(16)	-	-	-	-	-
Погашение векселей Банка	9	8	45	-	-	-	-	-
МЕЗОНИННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	154	(102)	(213)	(433)	(130)	-	-	-
Поступление мезонина	250	-	-	-	-	-	-	-
Погашение мезонина	-	-	(122)	(390)	(128)	-	-	-
Расходы на обслуживание мезонина	(96)	(102)	(91)	(43)	(2)	-	-	-
ВНЕШНИЕ ИНВЕСТИЦИИ	-	29	-	(239)	(14)	-	-	-
БИРЖЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-	-	944	775	(265)	(1 234)	(1 070)	-
Поступления по облигациям	-	-	1 000	1 000	-	-	-	-
Погашение облигаций	-	-	-	-	-	(1 000)	(1 000)	-
Коммиссия за привлечение облигаций	-	-	(25)	(30)	-	-	-	-
Выплата купонов	-	-	(35)	(210)	(280)	(245)	(70)	-
Субсидии	-	-	4	15	15	11	-	-
ФИНАНСОВЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	(72)	249	605	3 626	5 282	(163)	(7 654)	(1 715)
ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД	350	(46)	558	224	(962)	65	3 286	3 251
ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК НАКОПЛЕННЫМ ИТОГОМ	554	509	1 066	1 290	328	394	3 680	6 931

¹ До 2019 года включительно фактические данные по результатам аудита EY, 9М 2020 фактические данные управленческого учета, далее – прогнозные данные из консолидированной модели Группы

Баланс¹

млн руб.	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П
Consolidated balance sheet (IFRS)						
АКТИВЫ	2 619	2 660	3 853	8 712	16 942	19 964
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	351	445	377	1 075	1 400	1 843
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	2 268	2 215	3 475	7 637	15 543	18 121
Запасы	1 346	1 203	1 111	4 055	4 749	3 883
Незавершенное строительство	860	886	986	4 048	4 317	3 390
Готовая продукция	486	317	125	6	432	493
Дебиторская задолженность	236	199	248	780	2 230	2 049
Активы по договорам с покупателями	72	180	759	1 221	7 945	11 504
Денежные средства и их эквиваленты	556	532	1 358	1 581	619	685
Прочие оборотные активы	58	101	-	-	-	-
ПАССИВЫ	2 619	2 660	3 852	8 711	16 942	19 964
КАПИТАЛ	908	985	1 373	1 392	2 536	5 166
Уставный капитал	1 758	1 758	1 758	1 758	1 758	1 758
Нераспределенная прибыль/(непокрытый убыток)	(850)	(773)	(413)	(365)	778	3 408
Средства внешних инвесторов	-	-	29	-	-	-
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	805	752	1 580	2 224	2 096	1 000
Долгосрочные займы от связанных сторон	781	643	580	224	96	-
Долгосрочные кредиты и займы (проектное финансирование)	-	32	-	-	-	-
Облигации	-	-	1 000	2 000	2 000	1 000
Прочие долгосрочные обязательства	24	77	-	-	-	-
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	906	923	899	5 095	12 311	13 798
Краткосрочные займы от связанных сторон	-	90	-	-	-	-
Краткосрочные кредиты и займы (проектное финансирование)	489	272	783	4 315	10 081	11 749
Кредиторская задолженность	401	531	115	780	2 230	2 049
Прочие краткосрочные обязательства	16	30	-	-	-	-
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1 711	1 675	2 479	7 319	14 406	14 798
БАЛАНС	-	-	-	-	-	-

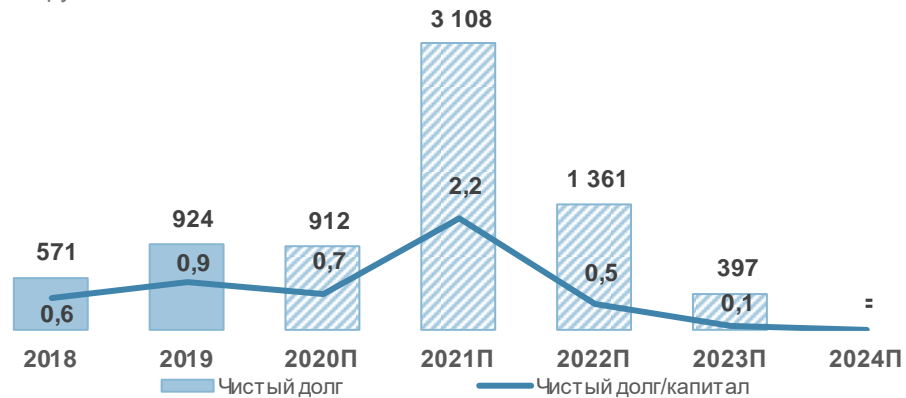
¹ До 2019 года включительно фактические данные по результатам аудита EY, 9М 2020 фактические данные управленческого учета, далее – прогнозные данные из консолидированной модели Группы

Основные финансовые коэффициенты

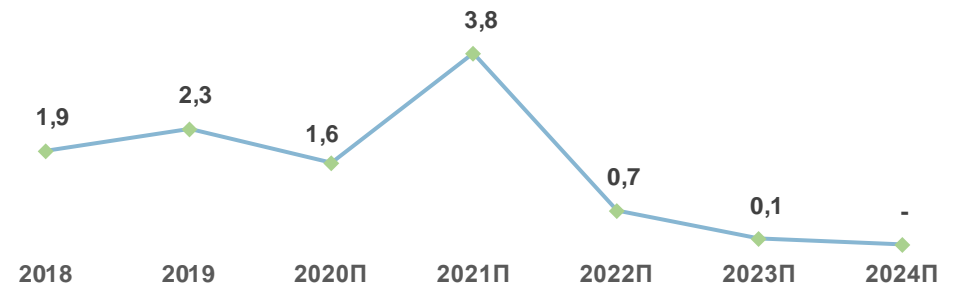
(с учетом проектов FeeDevelopment, не входящих в периметр МСФО)

ДИНАМИКА ЧИСТОГО ДОЛГА

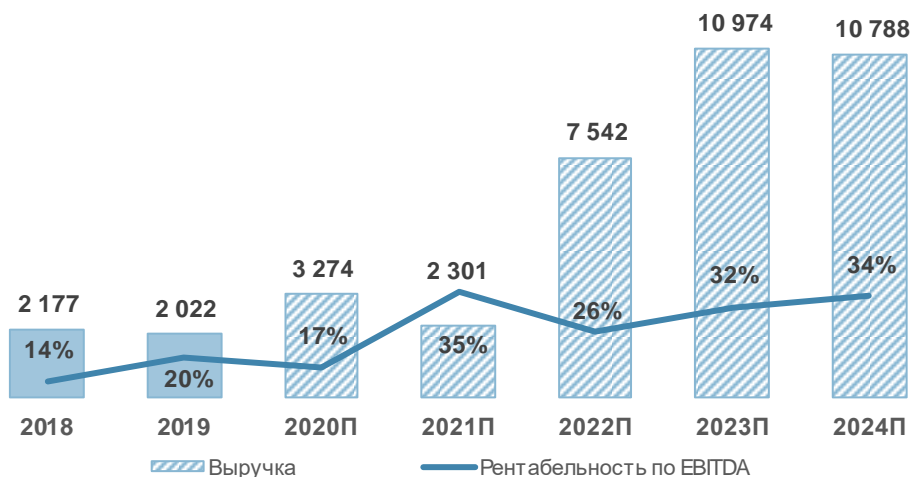
млн руб.



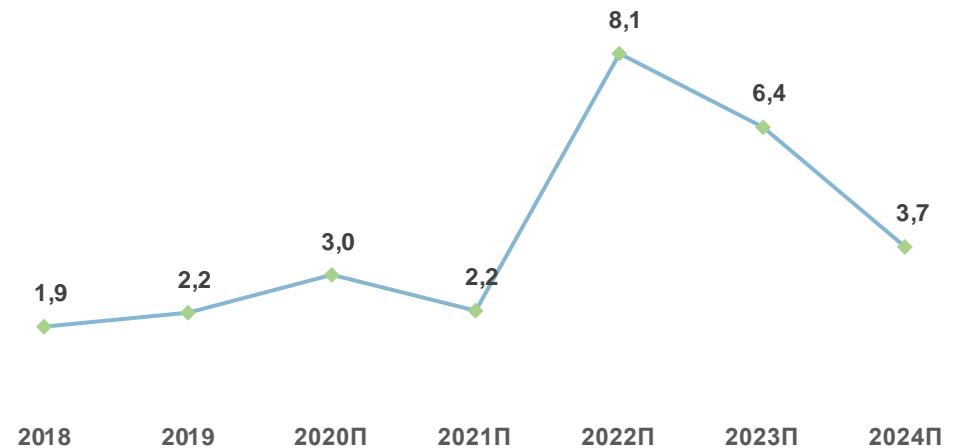
ЧИСТЫЙ ДОЛГ / EBITDA



ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ



КОЭФФИЦИЕНТ ПОКРЫТИЯ ПРОЦЕНТОВ

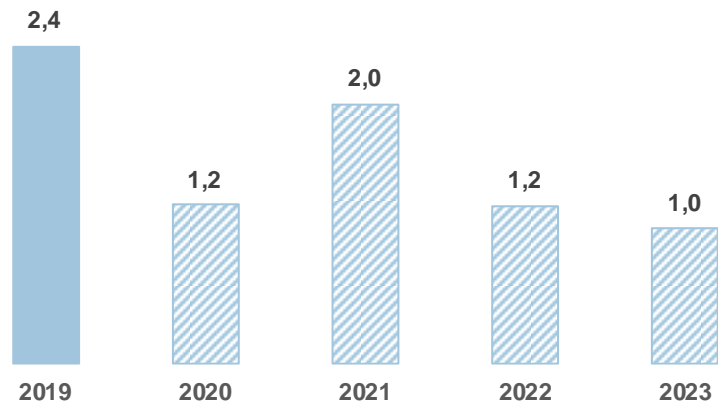


Фактические данные (плоский цвет), Прогноз (штрихованный цвет)

Анализ долговой нагрузки

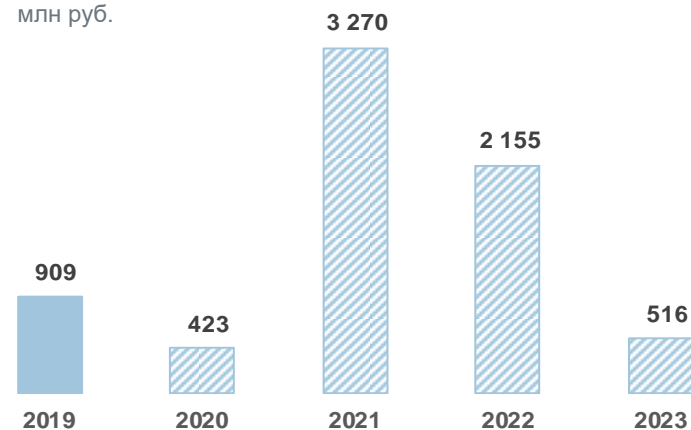
СИЛЬНАЯ ЛИКВИДНАЯ ПОЗИЦИЯ¹

Долговые обязательства по отношению к денежным средствам



ЧИСТЫЙ ДОЛГ

млн руб.



СБАЛАНСИРОВАННАЯ СТРУКТУРА ДОЛГА

НА 31 ДЕКАБРЯ 2019 (ФАКТ)¹



НА 31 ДЕКАБРЯ 2020 (ПРОГНОЗ)¹



НА 31 ДЕКАБРЯ 2021 (ПРОГНОЗ)¹



Фактические данные
 Прогноз

¹ Коэффициент покрытия долга с учетом ЭСКРОУ

² До 2019 года включительно фактические данные по результатам аудита ЕУ, 9М 2020 фактические данные управленческого учета, далее – прогнозные данные из консолидированной модели Группы

Приложения



Проекты в работе

СЕНТЯБРЬ 2020



СУРСКАЯ РИВЬЕРА

Пенза

ОКТАБРЬ 2013 – МАРТ 2021

Проект расположен на живописном берегу реки Старая Сура

Цены продаж значительно опережают цены на сравнимые объекты в городе

88 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

4,614 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2019



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

Проекты в работе

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



SUPERNOVA

Пенза

АВГУСТ 2020 – ЯНВАРЬ 2024

Проект расположен рядом с крупным ТЦ «Коллаж»

Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»

29 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

1,895 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



Москва – Пенза
✈ 1 час 15 минут

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

Проекты в работе

СЕНТЯБРЬ 2020



ИЮНЬ 2019



МИЧУРИНСКИЙ

Тверь

98 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

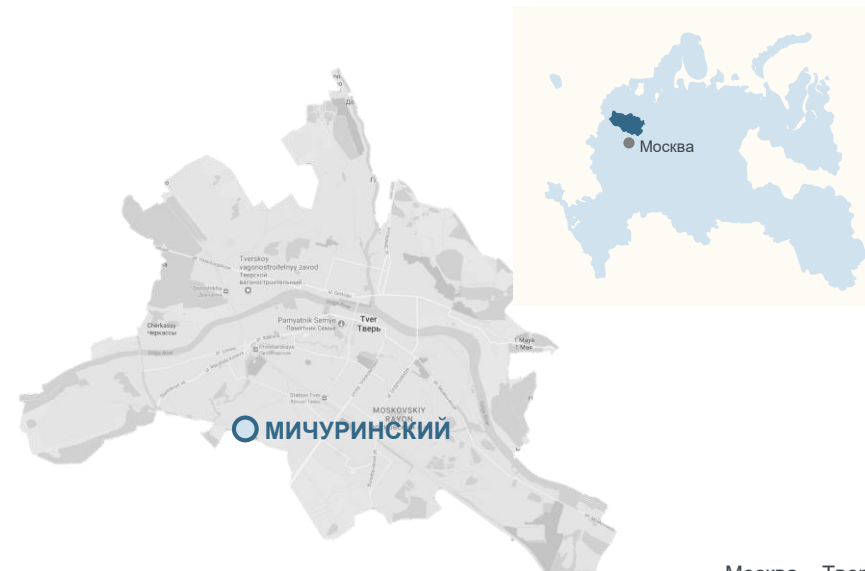
5,789 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2016 – ИЮЛЬ 2023

Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»

Является лидером по ценам и темпам продаж в городе



Москва – Тверь
🕒 1 час 5 минут

Проекты в работе

АВГУСТ 2019



Раз! Два! Три!

Сочи

ИЮЛЬ 2019 – МАЙ 2021

Проект предполагает выкуп квартир с 40% скидкой у «РЖД Строй» и последующую их реализацию усилиями группы.

11 ТЫС. КВ.М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

1,101 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

АВГУСТ 2019



Москва – Сочи
✈ 2 часа 00 минут

Проекты в работе fee development для Invest AG

АВГУСТ 2020



HOLIDAY HOUSE 1 этап

Анапа

АПРЕЛЬ 2018 – МАЙ 2021

Проект подразумевает комплексное развитие 50 Га земли под курортную недвижимость

На данном этапе РКС Девелопмент будет развивать первые 2 очереди Проекта

31 ТЫС. КВ. М.
ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

2,332 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ИЮНЬ 2019



 HOLIDAY HOUSE

Москва – Анапа
✈ 2 часа 10 минут

Проекты в работе fee development для Invest AG

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



HOLIDAY HOUSE 2 этап

Анапа

Январь 2021 – Август 2027

Проект подразумевает комплексное развитие 50 Га земли под курортную недвижимость.

Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»

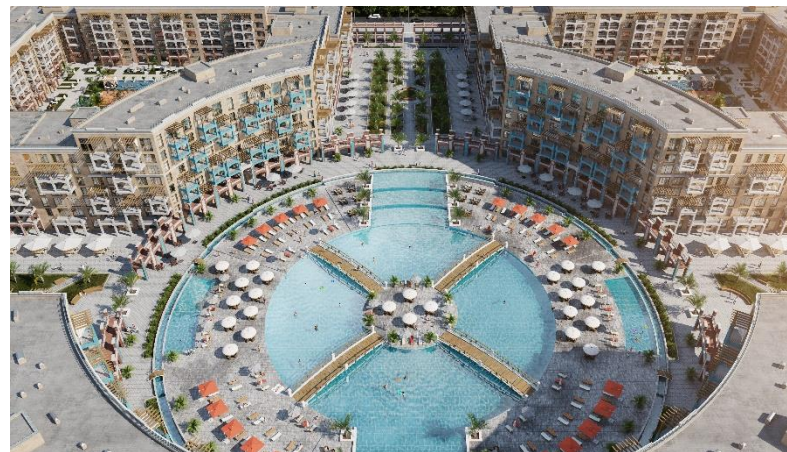
138 ТЫС. КВ. М.

ПРОДАВАЕМАЯ
ПЛОЩАДЬ

11,541 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ
ПРОДАЖ

ДИЗАЙН-ПРОЕКТ



 HOLIDAY HOUSE

Москва – Анапа
✈ 2 часа 10 минут

Контакты

РКС Девелопмент

БЦ «Стрелецкая Слобода»
Б. Новодмитровская 23, стр. 2
127015 Москва, Россия

Евгения Муханова

CFO | РКС Девелопмент

Тел.: +7 495 663 63 00 доб. 129
Email: emukhanova@rks-dev.com

