

Группа компаний РКС ДЕВЕЛОПМЕНТ

Корпоративная презентация



КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

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

16
ЛЕТ

опыта в сфере строительства и реализации жилья

12
ЛЕТ

партнерских отношений с банками по привлечению проектного финансирования

1,5
МЛН М²

NSA¹ в портфеле Группы с начала работы

5,0
РЕЙТИНГ²

наивысший рейтинг, все объекты были введены раньше срока

21
ПРОЕКТ

из них 10 проектов площадью более 1 млн м² в стадии реализации

BBB- (НКР)

высокий кредитный рейтинг от агентства НКР, прогноз - стабильный

11
ЛЕТ

группа готовит отчетность по МСФО, аудируемую компанией EY³

2020
ГОД

включение в список системообразующих предприятий

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

² Согласно данным «Единого ресурса застройщиков» <https://erzrf.ru>

³ Бывшее российское подразделение E&Y сменило название на ООО "ЦАТР – аудиторские услуги"

ГЕОГРАФИЯ ПРОЕКТОВ



ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ

- > Создание «Ренессанс Капитал строительство» И. Сагрияном и инвестиционной группой «Ренессанс Капитал»
- > Приобретение первого земельного участка в Краснодаре
- > Создание управляющей компании в Москве



- > И. Сагриян выкупает долю инвестиционной группы «Ренессанс Капитал» и становится единственным акционером Группы
- > Сдача первых Домов проекта «Возрождение» в Краснодаре



- > Первая кредитная линия в рамках проектного финансирования Сбербанка на 2.2 млрд руб.
- > Первое проведение аудита и подготовка отчетности по МСФО Группы



2007/08

2009/10

2011/12



- > Завершение строительства I очереди проекта «Мичуринский» в Твери
- > Завершение проектов «Летняя Резиденция» и «Урожайный» в Сочи

- > Сдача в эксплуатацию 6-го и 7-го домов (из 10) ЖК «Сурская Ривьера» в Пензе



- > Первый договор на Fee development³ и Fee sales agent⁴
- > Сдача в эксплуатацию проекта «Времена Года» в Астрахани

- > Сдача в эксплуатацию проекта «Возрождение» в Ханты-Мансийске



- > Сдача в эксплуатацию проекта «Зеленая 1» в Астрахани



- > Сдача в эксплуатацию проекта «Легенда» в Краснодаре и I очереди проекта «Сурская Ривьера» в Пензе

2018/19

2016/17

2013/15

- > Досрочная сдача в эксплуатацию 8, 9, 10 домов проекта «Сурская Ривьера»
- > Выпуск 2-х облигационных займов при поддержке МСП банка



- > Старт проекта Supernova в г. Пензе

- > Завершение проектов «Сурская Ривьера» в Пензе и «Раз. Два. Три!» в Сочи
- > Подписание договора fee development проекта Anapolis Residence в Анапе
- > Приобретение трех проектов в Московском регионе



- > Получено разрешение на строительство **первого** проекта Группы в Москве - **Insider**
- > Приобретен новый проект в районе **Нахабино**
- > Получено разрешение на строительство на продолжение проекта ЖК Supernova в Пензе



2020

2021

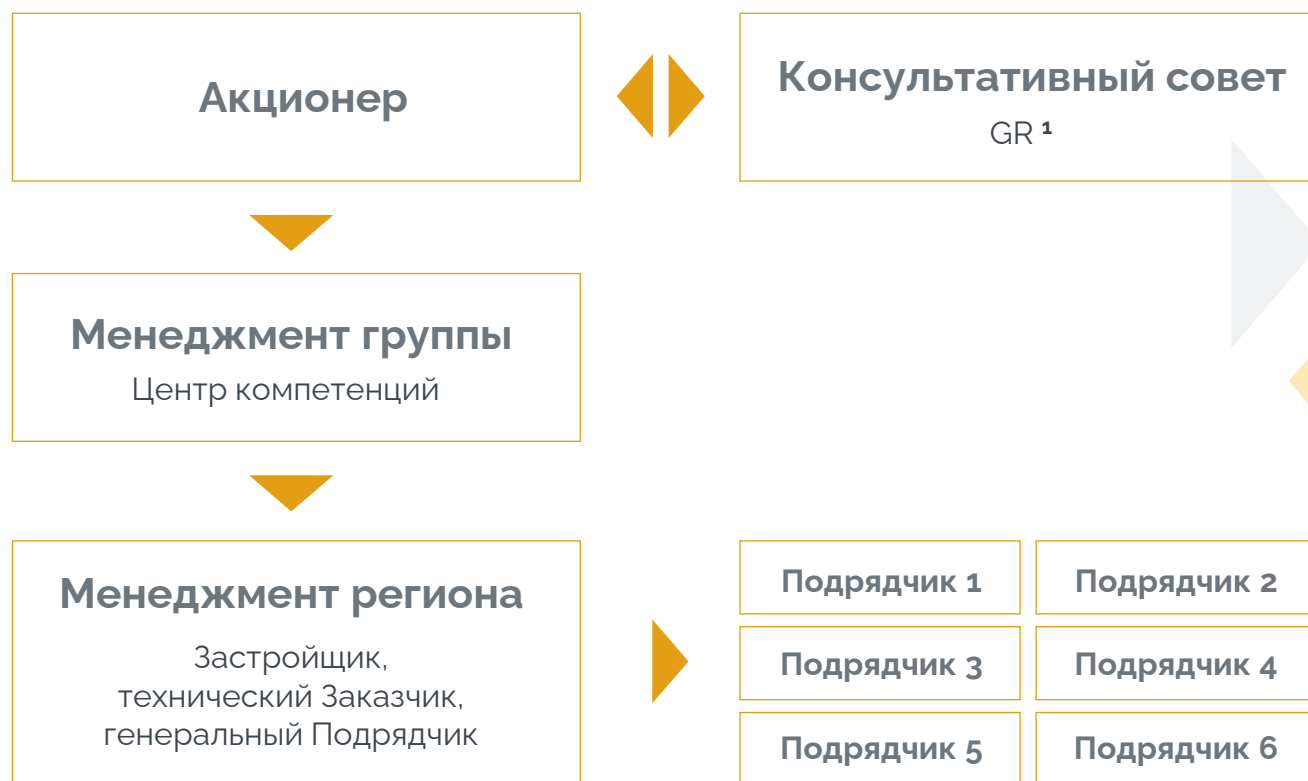
2022

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 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

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И СОСТАВ АКЦИОНЕРОВ

Структура корпоративного управления



Состав акционеров²

Бенефициарным владельцем Группы является **Игорь Сагирян**

Согласно принятому решению все свободные денежные средства направляются на развитие новых девелоперских проектов

¹ Government Relations (англ.) – взаимодействие с правительственными структурами

² По состоянию на 31 марта 2023 года

ПОРЯДОК, СРОКИ И СХЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

3 года

средняя
продолжительность
проекта, возводимого
РКС Девелопмент



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

ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТА ГРУППЫ

Фокус на предпочтения покупателей и лучшие рыночные практики



PLUG & PLAY¹
Качественная отделка
«под ключ»

Квартиры с отделкой под ключ

- > Ипотека покрывает затраты на ремонт и отделочные материалы, экономия на процентных выплатах относительно самостоятельного ремонта
- > Возможность заехать в квартиру сразу после сдачи дома
- > Гарантия на ремонт
- > Рынок квартир с отделкой менее конкурентный



УДОБНЫЕ ПОДЪЕЗДЫ
С комнатами хранения и ярким дизайном

> **40**

планировочных
решений предлагается
в рамках одной
очереди

до **20** %

увеличение
полезной площади
квартиры за счет
отсутствия
коридоров

Большой выбор планировок

- > ЖК Группы предоставляют широкий выбор планировок, и клиенту не нужно идти к конкурентам
- > Проекты предполагают более 40 различных вариантов планировки

Оптимальная планировка

- > Кухни увеличенной площади
- > Коридоры отсутствуют или имеют уменьшенную площадь
- > В итоге клиент получает большую полезную площадь



БЕЗОПАСНЫЕ ДВОРЫ
Свободное от автомобилей
пространство

¹ Plug & play (англ.) – заезжай и живи, ипотека покрывает затраты и на ремонт квартиры

ВОСТРЕБОВАННЫЙ ПРОДУКТ

Примеры планировочных решений

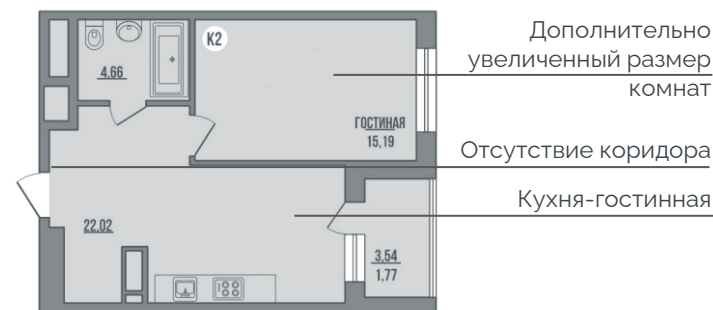
ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ПЛАНИРОВКА Двухкомнатная квартира



«ЕВРО» ФОРМАТ КВАРТИР Двухкомнатная квартира



«ИТАЛ» ФОРМАТ КВАРТИР Двухкомнатная квартира



Меньшая площадь квартиры

- › Позволяет по сопоставимому с конкурентами бюджету покупки реализовывать квартиру по более высокой цене за м
- › Половина продаваемых квартир это однокомнатные квартиры и студии — наиболее ликвидный продукт на рынке

43,4 м²

средняя площадь
продаваемых
квартир¹

67%

Валовая рентабельность
РКС Девелопмент
на отделочных работах

¹ По проектам Группы за 2022 год

FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Одно из приоритетных направлений – реализация проектов по схеме fee-девелопмент
Fee-девелопмент – управление проектами сторонних инвесторов за вознаграждение

6 ЛЕТ

успешного опыта управления проектами сторонних инвесторов

61,5 ГА

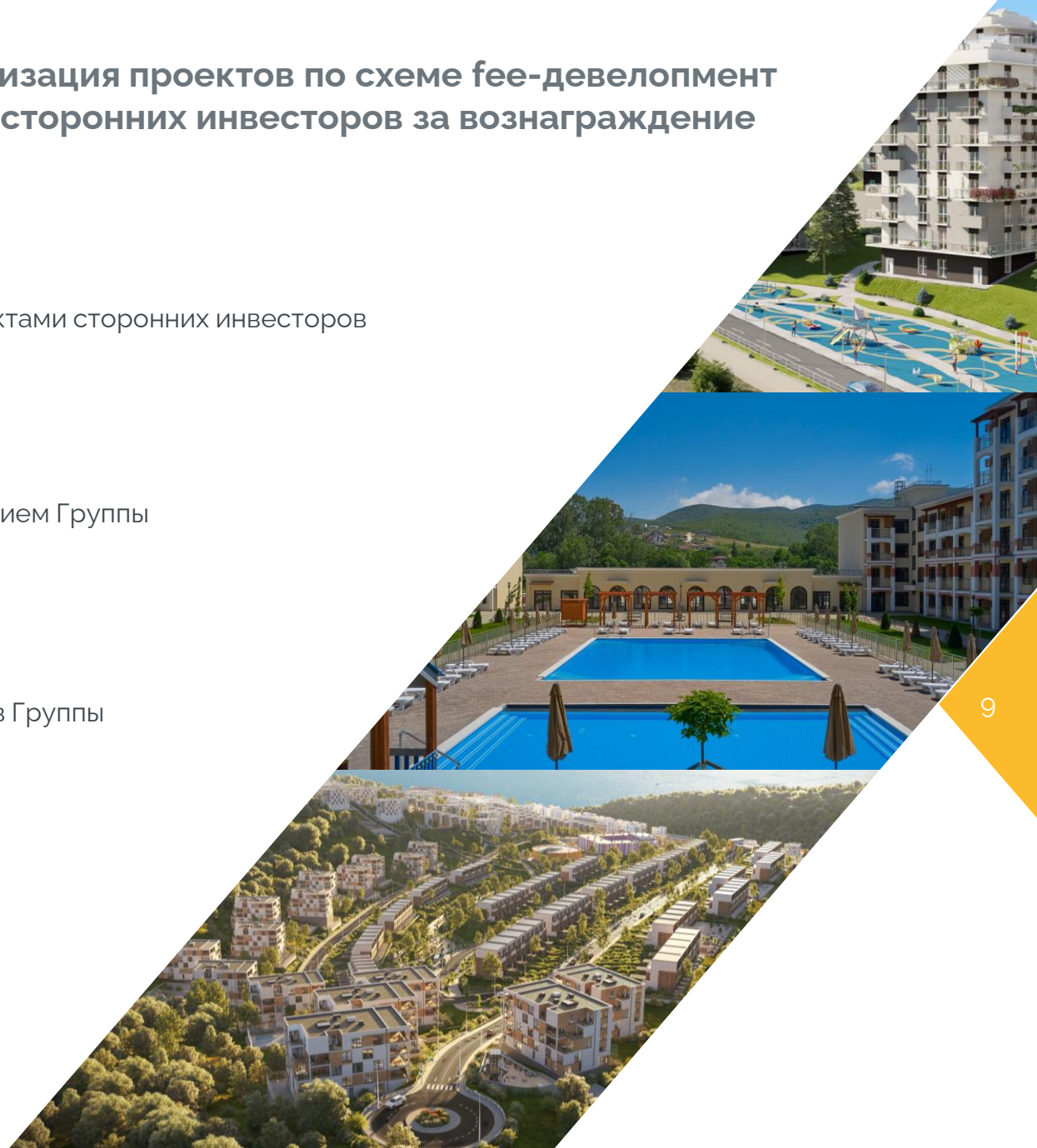
земли уже находится под управлением Группы

250 ГА

земли в собственности у партнёров Группы

140 %

Планируемый рост
реализуемых площадей по
схеме fee-девелопмент



ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ НА ПЯТЬ ЛЕТ

2026–2027

- > Формирование портфеля проектов на стадии строительства с объемом продаваемых площадей более 1,3 млн м²
- > Первичное размещение акций Группы на бирже (IPO)

2024–2025

- > Рост объема площадей, находящихся на стадии строительства, выше уровня 1 000 000 м²

2023

- > Увеличение объёма проектов, находящихся на стадии строительства, до 650 000 м²

КОНТАКТЫ

РКС Девелопмент

БЦ «Стрелецкая Слобода»

Б. Новодмитровская, 23, стр. 2

127015 Москва, Россия

Тел.: +7 495 663 63 00

Email: info@rks-dev.com

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

