

ГОДОВОЙ ОТЧЁТ 2018

**АО «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»
ФПК «ГАРАНТ-ИНВЕСТ»**

Содержание



Обращение Генерального директора	7
О компании	9
Миссия и стратегия Компании	11
Стратегические задачи Компании	11
Бизнес-модель	12
Конкурентные преимущества	13
Структура компании	14
Инвестиционная «Программа РЕ»	15
Облигационная программа	16
Получение кредитного рейтинга	17
Обзор рынка	17
Макроэкономические показатели развития	17
Обзор рынка торговой недвижимости	19
Результаты деятельности	25
Операционные результаты	25
Финансовые результаты	30
Корпоративное управление	41
Общая информация о корпоративном управлении	41
Исполнительные органы управления	47
Система вознаграждения органов управления	48
Управление рисками и система внутреннего контроля	49

Устойчивое развитие	53
Управление торговыми центрами	53
Цифровые технологии	54
Взаимодействие с заинтересованными лицами	54
Социальная ответственность	60
Приложения	63
Раскрытие по крупным сделкам	63
Раскрытие по сделкам с заинтересованностью	66
Портфель объектов торговой недвижимости	69
Аудиторское заключение и отчетность по МСФО	87
Аудиторское заключение и отчетность по РСБУ	87

Об отчете

Настоящий годовой отчет (далее — Отчет) подготовлен по итогам работы Акционерного общества «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» за 2018 год на основе информации, доступной Компании на дату составления данного отчета и адресован широкому кругу заинтересованных лиц. АО «Коммерческая недвижимость

ФПК «Гарант–Инвест» (далее — Компания) уделяет особое внимание взаимодействию с заинтересованными лицами и данный отчет подготовлен с целью представить информацию о результатах деятельности Компании, ее текущем состоянии, месте в отрасли и дальнейших перспективах развития.

Ограничение ответственности

Настоящий Отчет содержит информацию об итогах деятельности Компании за 2018 год, а также заявления и оценки прогнозного характера относительно финансовых, экономических и социальных показателей, характеризующих дальнейшее развитие Компании. Наступление и оценка действительных событий и их результатов могут отличаться от допущений и оценок прогнозного характера. Реализация предположений и намерений непосредствен-

но связана с политической, экономической, социальной и правовой ситуацией в Российской Федерации и мире и существующей неопределенностью при прогнозировании наступления тех или и ных событий. В связи с этим, фактические результаты деятельности Компании в будущем могут отличаться от сделанных в Отчете прогнозных заявлений, допущений и оценок.

Основа для представления

Данный отчет представляет собой результаты деятельности Компании и ее дочерних обществ (далее совместно именуемых — Группа) на основе консолидированной отчетности, подготовленной по Международным Стандартам Финансовой Отчетности (далее — стандартам

МСФО). При подготовке отчета в полной мере учитывались все актуальные требования стандартов МСФО (в случае досрочного применения определенных стандартов МСФО или ограничений при применении в учетной политики Компании сделаны соответствующие оговорки).

Сведения об утверждении годового отчета общим собранием акционеров: Годовой отчет Компании за 2018 год утвержден годовым общим собранием акционеров, дата собрания 30 мая 2019 года.

Обращение Генерального директора



2018 год стал не самым простым годом для российского рынка. Торгово-политические противоречия на мировой арене, действия мировых регуляторов, опасения замедления роста мировой экономики, масса политических и экономических событий на развивающихся рынках, ослабление рубля и санкционные риски — всё это не играло на руку российскому бизнесу. Но, несмотря на все сложности,

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» смогло не только положительно закончить 2018 год, но и осуществить целый ряд очень важных проектов.

В 2018 году Компания продолжила трансформацию в публичную компанию, сделав очередной шаг в укреплении корпоративного управления, внедрения новых методик и внутренних стандартов.

В августе 2018 года в рамках утвержденной Московской биржей программы было осуществлено размещение четвертого выпуска биржевых облигаций. В декабре 2018 года рейтинговое агентство АКРА присвоило АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» кредитный рейтинг BBB+ (RU), прогноз «Стабильный». Высокая оценка кредитоспособности — это признание независимыми экспертами кредитного качества и надежности Компании, её способности своевременно и в полном объеме выполнять принятые обязательства.

Наши торговые центры востребованы у арендаторов ввиду их локации с высоким пешеходным трафиком, грамотной маркетинговой политики и выстраивания взаимовыгодных отношений с арендаторами. Доля вакантных площадей в среднем по портфелю Компании существенно ниже

средних значений по Москве согласно данным ведущих консультантов рынка недвижимости.

В 2018 году наши торговые центры посетили более 36,7 млн человек. Рост посещаемости по сравнению с 2017 годом составил 6,6% (в 2017 году 5,4% по сравнению с 2016 годом). Вакантность же в торговых центрах Компании продемонстрировала положительную динамику, сократившись с 4,59% на 31 декабря 2017 года до 3,52% на 31 декабря 2018 года.

Уникальное местоположение наших объектов в Москве, многолетний опыт Компании в области управления недвижимостью, пул качественных арендаторов, среди которых преобладают глобальные мировые бренды и лидеры российского рынка, — вот залог долгосрочной истории успеха нашей Компании.

Сегодня Компания по максимуму использует возможности, связанные с ростом потребительского сектора в Москве, продолжая свое устойчивое развитие: при росте площади активов в 2018 году по отношению к 2017 году всего на 2% рост выручки по итогам года составил 9%.

Предыдущий год был насыщенным и сложным, но для нас он был годом начала нового витка позитивных перемен, многое сделано и достигнуто, мы поднялись еще на одну ступеньку и видим 2019 год годом новых планов и возможностей для развития Компании на благо наших клиентов, партнеров, кредиторов и инвесторов.

О компании



BBB+

кредитный
рейтинг (АКРА)
Прогноз
«Стабильный»



36,7

млн
посетителей в год



430

арендаторов



2 735

млн руб.
выручка за 2018 г.



25

млрд руб.
стоимость
инвестиционной
недвижимости



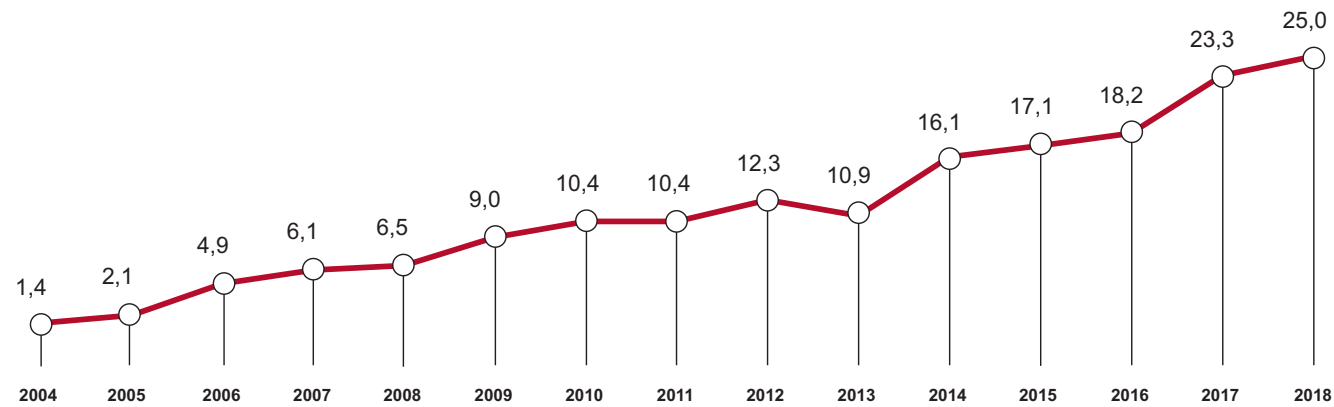
18

реализованных
девелоперских
проектов



13

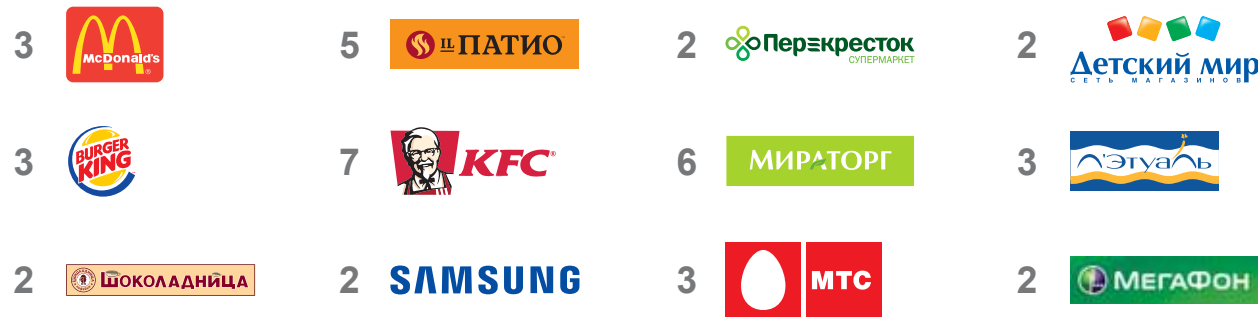
объектов
в собственности



Динамика стоимости портфеля
коммерческой недвижимости

— Оценка рыночной стоимости, млрд руб. (без НДС)

Количество брендов-лидеров в торговых центрах АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест»



Наиболее долгосрочные договоры



Миссия и стратегия Компании

Миссия

Мы работаем, чтобы предоставлять жителям Москвы новое качество шопинга, питания, развлечений, досуга и социального общения. Развивая торговую недвижимость в Москве, мы выступаем, прежде всего, партнерами крупных сетей ритейла, разделяя их коммерческий успех и постоянно ориентируясь на изменение потребностей наших клиентов. Наша деятельность направлена на постоянное созидание. Мы создаем новые рабочие места, активно участвуем в развитии городской инфраструктуры, предлагаем жителям города комфортные места времяпрепровождения и совершения покупок, принимаем активное участие в общественной жизни, используя свои средства, возможности и время во благо общества.

Стратегия

Новая стратегия Компании была принята в 2017 году на период до 2022 года. В основе консервативной стратегии развития лежат следующие приоритеты:

- увеличение количества объектов в портфеле недвижимости;
- инвестиции в активы со среднесрочной перспективой роста;
- сохранение фокуса — торговая недвижимость Москвы;
- повышение диверсификации портфеля арендаторов;
- обеспечение растущего арендного дохода и стабилизированного потока от портфеля недвижимости;
- фокус на модернизации, реконцепции и реновации вновь приобретаемых объектов с целью максимизации добавленной стоимости за счет редевелопмента;
- приоритет - сдача в аренду, продажа объектов при достижении пика дохода и максимальной оценки;
- выход на публичные рынки заимствований;
- повышение открытости и прозрачности для инвесторов, кредиторов, клиентов и партнеров и, как следствие, рост инвестиционной привлекательности

Стратегические задачи Компании

Стратегия роста

- 1 развитие**
портфеля
недвижимости
- 2 повышение**
операционной
эффективности
- 3 финансовая стратегия:**
оптимизация структуры
капитала

По действующим объектам:

- сохранение портфеля, реновация с целью увеличения арендопригодной площади;
- увеличение выручки на 7–10% в год за счет нескольких факторов:
 - повышения арендных ставок и замены арендаторов при заключении новых договоров,
 - индексации арендной платы по существующим договорам,
 - снижения вакантных площадей до 2,4% в 2019 году и до 1,65% в 2020 году.

По новым объектам:

- инвестиции в приобретение морально устаревших торговых объектов и их вовлечение в инвестиционную «Программу РЕ» (приобретение, редевелопмент и реконцепция в течение 3 лет с последующей продажей);
- увеличение арендопригодной площади (до 20% в торговых центрах свыше 5 тыс. кв. м);
- снижение вакантности до уровня по существующим торговым центрам;
- повышение арендных ставок на 12–18% за счет ротации арендаторов и повышения качества управления;
- увеличение выручки на 10–15% в год вследствие перечисленных выше мероприятий.

Бизнес– модель

Бизнес–модель Компании, с одной стороны, ориентирована на обеспечение жителей Москвы новым качеством шопинга, питания, развлечений, досуга и социального общения и с другой — на создание долгосрочных партнерских отношений с арендаторами, прежде всего, крупными сетевыми ритейлерами.

Бизнес–модель построена на следующих базовых принципах:

- приоритет за сетевыми ритейлерами среди арендаторов наших объектов;
- обеспечение стабильного арендного потока от объектов коммерческой недвижимости в нашем портфеле;
- сохранение фокуса на торговой недвижимости в Москве при выборе новых объектов для инвестирования;
- ориентация на запросы целевой аудитории — москвичей со средним уровнем дохода и выше;
- осуществление максимального количества операций по управлению портфелем недвижимости in–house, с учетом экспертизы и опыта в проперти менеджменте, девелопменте и реновации объектов;
- ориентация на запросы рынка, изменение спроса арендаторов, базирующиеся на глубоком анализе новых тенденций на рынке и социальных исследованиях, детальном изучении изменений в градостроительной политике и перспектив развития конкретного района.

Драйверами роста в бизнес–модели Компании выступают:

- развитие отечественного и зарубежного сетевого ритейла в Московском регионе;
- рост потребности ритейлеров в качественных объектах коммерческой недвижимости, что на фоне существенного снижения темпов строительства объектов торговой недвижимости и увеличения потребительской активности ведет к ожидаемому росту арендных и неарендных доходов и, как следствие, увеличению рыночной стоимости объектов;
- существенная емкость рынка в Москве — более 300 торговых объектов, нуждающихся в реновации, часть из которых обладает скрытым потенциалом стоимости;
- высокий интерес к инвестициям в коммерческую недвижимость со стороны частных инвесторов на фоне снижения доходности по многим финансовым инструментам.

С учетом изложенных выше принципов бизнес–модель предусматривает средне– и долгосрочный рост стоимости портфеля торговой недвижимости, количественное наращивание объема портфеля и возможности инвестиционной продажи объектов, приобретенных в рамках инвестиционной «Программы РЕ», и фиксации прибыли.

Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества: операционный бизнес

- потребительский сектор — один из самых стабильных и растущих, особенно в таких крупных мегаполисах, как Москва;
- 15–летняя история успеха в недвижимости и долгосрочные партнерские отношения с компаниями сегмента ритейл;
- диверсифицированный портфель объектов со ставками выше средних по рынку и минимальной вакантностью;
- фокус — московский рынок торговой недвижимости;
- выигрышное расположение объектов вблизи станций метро, оживленных транспортных артерий с высоким пешеходным потоком;
- стабильный денежный поток;
- низкая концентрация операционного риска на одного арендатора;
- качественный человеческий капитал: высокий уровень компетенций в области проперти менеджмента, девелопмента и управления корпоративным долгом.

Конкурентные преимущества: кредитное качество

- прозрачная структура собственности;
- 100% контроль над группой качественных заемщиков;
- привлекательные условия кредитования от крупнейших банков под ставку ключевая +1%–1,25% в рублях на срок 7–10 лет;
- безупречная кредитная история и деловая репутация;
- рефинансированные банковские кредиты со сроками погашения в 2027–2029 гг. и опциями продления до 2030 года;
- кредитный рейтинг «BBB+» от АКРА;
- несколько выпусков биржевых облигаций, в том числе 5–й выпуск облигаций с рейтингом «BBB» от АКРА.

Структура компании



Инвестиционная «Программа РЕ»

Развитие отечественного и зарубежного сетевого ритейла в Москве, его потребность в качественных объектах коммерческой недвижимости на фоне снижения объемов нового строительства и ввода торговых центров, с одновременным увеличением потребительской активности населения обеспечивает превышение и опережающий темп роста спроса над предложением на качественные торговые площади и, как следствие, гарантирует стабильный рост доходов для владельцев портфеля качественной торговой недвижимости и увеличение рыночной стоимости таких объектов в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В отчетном году продолжилось выполнение Инвестиционной «Программы РЕ», начало реализации которой было положено в 2017 году. Целью программы является получение высокой добавленной стоимости за счет покупки и обновления не соответствующих современным требованиям торговых объектов, перевод их в новый формат с учетом улучшения показателей операционной деятельности и с ориентацией на изменение потребностей как наших посетителей, так и наших арендаторов. «Программа РЕ» — это большой комплекс мероприятий, включающий редевелопмент, ребрендинг, рестайлинг, реброкеридж, реинжиниринг и реконцепцию торгового объекта.

За счет выполнения «Программы РЕ» повышается привлекательность торгового объекта как для арендаторов,

Реновация действующих объектов

В 2018 Компания провела реновацию как собственных объектов торговой недвижимости, так и вновь приобретенных в 2017–2018 годах объектов в рамках Инвестиционной «Программы РЕ». Каждый торговый центр прошел различные виды модернизации, в целом направленной на увеличение арендопригодных площадей, достижение максимального соответствия требованиям конкретной локации и новым трендам потребительского спроса, ориентированным, прежде всего, на расширение возможностей досуга, увеличение функции питания и социального общения.

Примером успешного реализованного проекта в рамках «Программы РЕ» стал ТРК «ПЕРОВО МОЛЛ». Компания в конце декабря 2017 года приобрела московский ТЦ «Карамель» (рядом с метро «Перово» и «Новогиреево») и переименовала его в ТРК «ПЕРОВО МОЛЛ». Уже спустя три месяца, в марте 2018 года, был закончен первый этап реновации и модернизации торгового центра. Данный этап включал переделку фасадов, реинжиниринг, реброкеридж, рестайлинг и ребрендинг, при этом проходил без закрытия объекта для посетителей.

так и для посетителей. С одной стороны, при реконцепции и перепрофилировании морально устаревших объектов мы ориентируемся на новые запросы населения, прежде всего, с прицелом на увеличение функции социального общения, и выступаем долгосрочными партнерами наших арендаторов-ритейлеров, с другой. Благодаря «Программе РЕ» Компания может предложить жителям Москвы обновленные, удобные и современные торговые центры с высоким качеством шоппинга, досуга и услуг в шаговой доступности, что согласуется с актуальными тенденциями в столице: концепцией комфортного города и развитием инфраструктуры районов.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» обладает уникальным опытом как модернизации и реновации собственных объектов без их закрытия для посетителей, так и вывода на рынок новых торговых центров, обновления устаревших объектов и репозиционирования торговых объектов в условиях появления новых конкурентов и новых форматов торговли.

Проекты редевелопмента в рамках Инвестиционной «Программы РЕ» выгодно отличаются от девелоперских проектов более коротким циклом на работы по увеличению арендопригодных площадей (от 4 до 6 мес.) при минимальном внесении изменений в конструктив, имеют более высокую добавленную стоимость и, как следствие, более короткий период окупаемости.

В рамках «Программы РЕ» произошло обновление объектов сети районных торговых центров «Смолл»: в конце 2017 года запущен реновированный «Смолл Пролетарский», в мае 2018 года — «Смолл Борисовский», в июле 2018 года два объекта — на Шипиловской улице и Черноморском бульваре.

В целом в 2018 году в рамках «Программа РЕ» были приобретены в собственность 3 новых объекта для сети районных торговых центров «Смолл», а также была завершена реновация собственных объектов коммерческой недвижимости: ТРК «Москворечье», ТК «Галерея Аэропорт», ТРК «Пражский Град», ТЦ «Коломенский» и пяти объектов сети «Смолл». Реновация осуществлялась в течение лета–осени 2018 года одновременно во всех торговых центрах Компании без их закрытия.

В рамках «Программы РЕ» была осуществлена замена 12 якорных арендаторов в ТРК «Москворечье», ТЦ «Ритейл парк», ТК «Галерея Аэропорт», ТРК «ПЕРОВО МОЛЛ», ТЦ «Коломенский», ТРК «Пражский Град» и в пяти торговых центрах сети «СМОЛЛ». В указанных торговых центрах открылись магазины «Перекресток», «Детский мир», Familia, супермаркеты сети «Мираторг» и крупный fashion ритейлер LC Waikiki.

Облигационная программа

Базовые инструменты фондирования, используемые Компанией в течение 15 лет, в 2017 году были дополнены выходом на рынок публичных заимствований.

23 марта 2017 года Московская Биржа зарегистрировала программу облигаций АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» общим объемом 5 млрд рублей.

В 2017 году в рамках программы Компания выпустила облигации на общую сумму 2,3 млрд рублей.

- Выпуск 1 — 29.05.2017, 1 млрд руб.

- Выпуск 2 — 20.07.2017, 0,3 млрд руб.

- Выпуск 3 — 20.12.2017, 1 млрд руб.

Дебютные выпуски биржевых рублевых облигаций в 2017 году стали важным шагом на пути трансформации в публичную компанию. Выход Компании на публичный рынок заимствований явился естественным этапом для фондирования развития бизнеса наряду с банковским кредитованием и акционерным капиталом.

В 2018 году АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» осуществило 4–ый выпуск биржевых облигаций на сумму 0,5 млрд рублей.

19 февраля 2019 года ПАО Московская Биржа зарегистрировало изменения в Программу биржевых облигаций,

увеличив общую номинальную стоимость всех выпусков биржевых облигаций, выпускаемых в рамках Программы, до 10 млрд рублей.

В 2019 году был размещен 5–ый (на 6 млрд руб.) выпуск биржевых облигаций со ставкой купона 12% годовых сроком на 5 лет. Выплата купонного дохода производится один раз в квартал.

Размещение выпусков Компании проводилось на ПАО Московская Биржа по открытой подписке. Выпуски размещены в полном объеме, по номинальной стоимости 1 000 рублей за бумагу.

Организатором и андеррайтером по размещению 1–ого выпуска выступило АО «Райффайзенбанк», по 2–ому, 3–ему и 4–ому выпускам организатором и андеррайтером выступило ООО «Компания БКС», по 5–ому выпуску — ООО «Компания БКС» и АО «Газпромбанк».

В связи с получением эмитентом кредитного рейтинга в декабре 2018 года 5–ому выпуску был присвоен кредитный рейтинг BBB (RU).

6 мая 2019 года биржевые облигации 5–ого выпуска были по решению Правления Московской биржи переведены во второй котировальный список и включены в Сектор Роста при ПАО Московская биржа.

«Стабильный» прогноз рейтинга АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» предполагает с наиболее высокой долей вероятности тот факт, что на горизонте 12–18 месяцев рейтинг не будет пересмотрен.

Данная оценка подтверждает высокое кредитное качество долговых инструментов АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест», основанное на стабильных показателях деятельности Компании в течение многих лет, способность своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед всеми кредиторами: клиентами, партнерами и кредитными организациями.

Получение кредитного рейтинга

26 декабря 2018 года Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) присвоило АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» кредитный рейтинг BBB+(RU) с прогнозом «Стабильный».

В качестве факторов, оказывающих позитивное влияние на рейтинг, Компания АКРА отметило сильный бизнес-профиль Компании, обусловленный высокой загрузкой торговых площадей, высоким качеством договорных условий, средней диверсификацией по активам и арендаторам, высокую рентабельность бизнеса, наличие диверсифицированных источников внутреннего и внешнего финансирования, а также эффективную структуру управления Компании.

Обзор рынка

Макроэкономические показатели развития

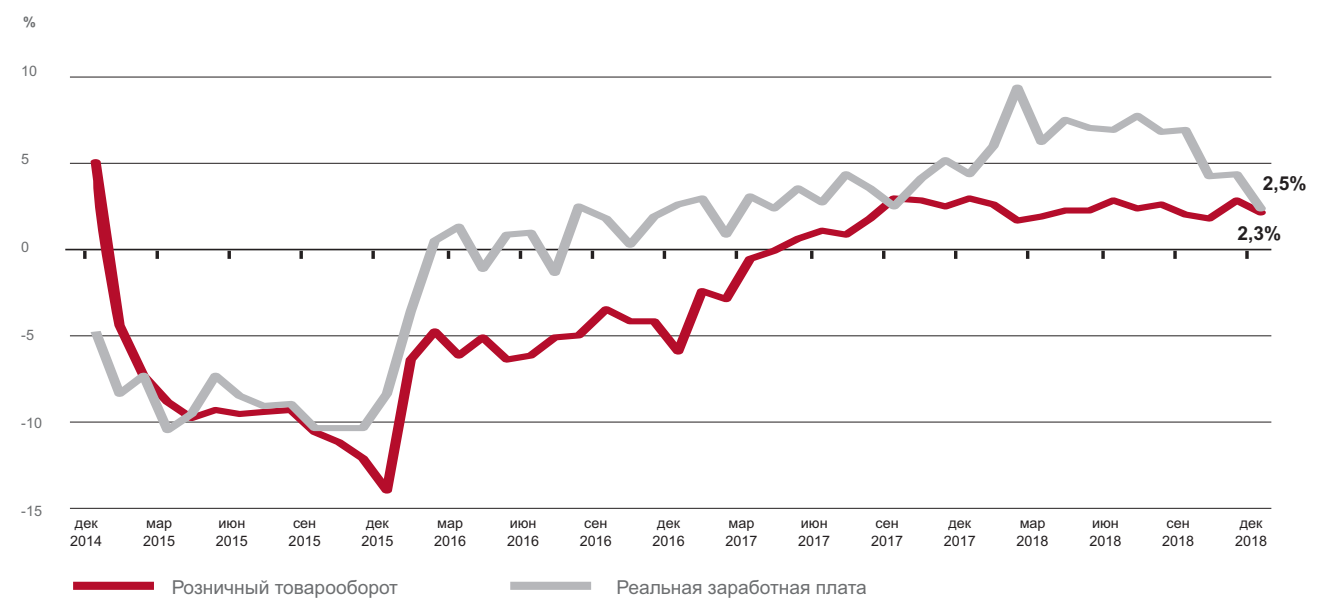
По данным Росстата, рост ВВП в 2018 году ускорился до 2,0% с 1,6% годом ранее, что превзошло как оценки Минэкономразвития России, осуществленные на основе оперативных данных, так и рыночный консенсус–прогноз. Ускорение темпа роста ВВП во многом обусловлено разовыми факторами и по оценке Росстата не является устойчивым. Согласно прогнозу, в 2019 году ожидается замедление экономического роста до 1,3%. Всемирный банк также прогнозирует снижение экономического роста России до 1,5%.

Динамика показателей потребительского спроса была разнонаправленной. Темп роста оборотов розничной торговли увеличился до 2,6% в 2018 году после 1,3% годом ранее. По сравнению с предыдущим годом выросли

темпы роста цен на все основные категории товаров в результате действия как общих, так и специфических факторов на рынке отдельных товаров и услуг. Сильнее всего выросли цены на продовольственные товары (1,7 п.п. из 4,3%, в сегменте непродовольственных товаров рост цен ускорился до 4,1% в 2018 году (2,8% в 2017 году).

К общим факторам, повлиявшим на инфляцию в 2018 году, можно отнести ослабление рубля на фоне снижения цен на нефть и оттока капитала, изменение валютного курса оказало давление на цены по целому ряду товаров и услуг. Вторым фактором стал резкий рост объемов необеспеченного потребительского кредитования (портфель розничных кредитов увеличился на 1,4 трлн рублей).

Розничный товарооборот и реальная заработная плата, г/г



Источник: Обзор рынка торговой недвижимости Москвы, 4 квартал 2018 года, JLL

Потребительский рынок в 2018 году:

+2,6%

розничный
товарооборот

+6,8%

заработная
плата

+32%

потребительские
кредиты (3 кв. 2018)

Источник: Обзор рынка торговой недвижимости Москвы, 4 квартал 2018 года, JLL

Несмотря на рост заработной платы, потребители проявляют определенную осторожность, поэтому рост заработной платы опережает рост продаж и рост потребительского спроса.

Обзор рынка торговой недвижимости

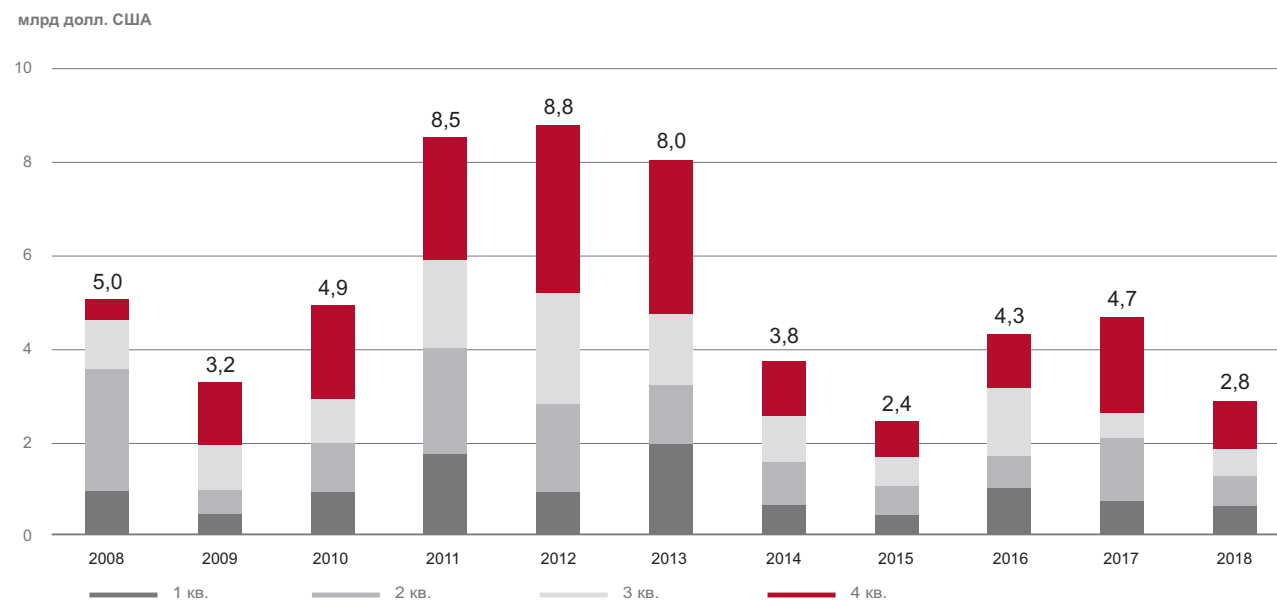
К общим трендам на рынке торговой недвижимости в 2018–2019 годах можно отнести медленно возобновляющуюся девелоперскую активность и общий тренд на multifunctional-комплексы как при новом строительстве, так и редевелопменте.

В 2018 году объем ввода торговых площадей в России достиг минимального значения. В условиях наблюдавшейся несколько лет на рынке неопределенности девелоперы с осторожностью запускали новые проекты. Важным трендом является ориентация на потребности посетителей торговых центров и формирование в торговых центрах

локального маркетплейса, объединяющего розничные сети. Управляющие торговыми центрами делают ставку на увеличение доли досугово-развлекательной составляющей. Активнее всего развиваются сети общественного питания.

По оценке компании JLL, объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России в 2018 году составил 2,8 млрд долл., что на 39% меньше результата предыдущего года (4,7 млрд долл.). В том числе показатель за 4-й квартал — 966 млн долл. — оказался вдвое ниже уровня аналогичного периода 2017 года.

Динамика объемов инвестиций, млрд долл. США



Основными причинами сокращения объема инвестиционных сделок до уровня кризисного года в минувшем году стала осторожность инвесторов в ожидании новых пакетов санкций, турбулентность на развивающихся финансовых рынках и давление со стороны снижающейся цены на нефть, волатильность рубля.

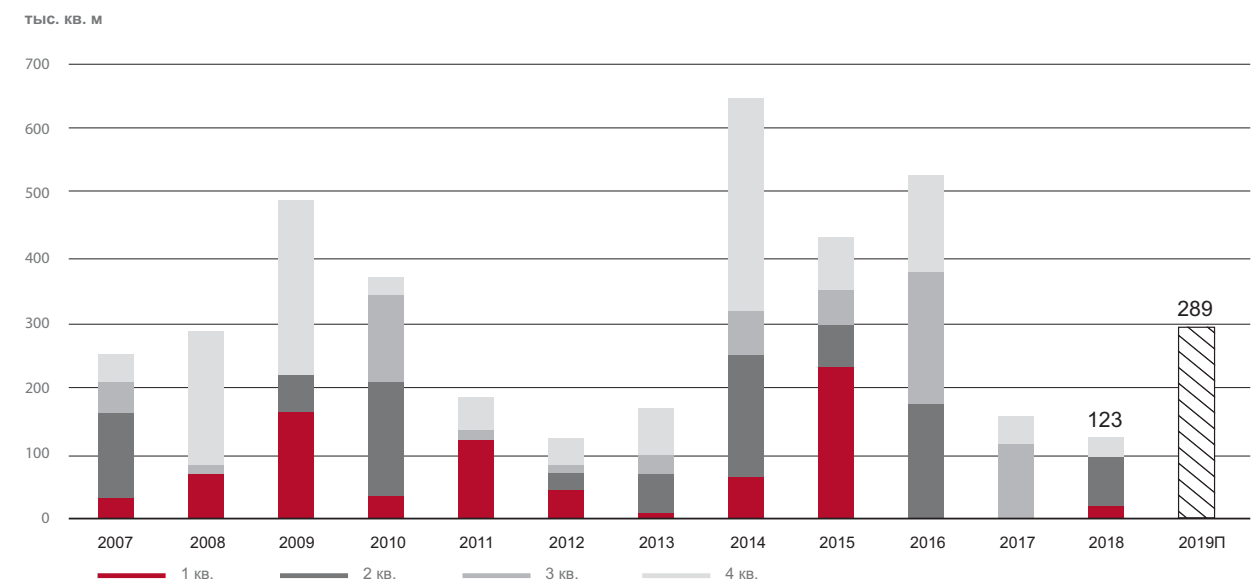
Сектор офисной недвижимости стал лидером 2018 года по объему привлеченных инвестиций, его доля достигла 39% от общего годового объема. В числе крупных сделок — приобретение ФК «Открытие» бизнес-центра «Легион I» под собственные нужды и инвестиционная покупка офисного здания «Метрополис» фондами Hines и PPF Real Estate Russia. На 2-м месте — сектор торговой недвижимости (28%), крупнейшей в котором оказалась продажа ТРЦ «Ривьера» в Москве.

Интерес иностранных инвесторов сохраняется: доля зарубежного капитала в 2018 году увеличилась до 28% в общем объеме сделок против 18% годом ранее, при этом абсолютный показатель снизился с 823 млн долл. до 793 млн долл. соответственно. Крупнейшей сделкой с иностранным капиталом в 2018 году, а также и самой

большой сделкой года стало приобретение киргизским венчурным фондом инвестиционной группы KLS Securities ТРЦ «Ривьера». На 2-м месте — покупка французским ритейлером Leroy Merlin 12 магазинов K-Rauta. В тройку лидеров также вошла покупка офисного здания «Метрополис» фондами Hines и PPF Real Estate.

К основным трендам рынка торговой недвижимости в 2018 году можно отнести рекордно низкий за последние 10 лет объем ввода новых площадей (только 57% запланированных к вводу проектов вышли на рынок), самый низкий за последние 5 лет показатель по количеству новых брендов, а также перераспределение в структуре новых брендов от ритейлеров «выше среднего» в средний ценовой сегмент. За 2018 год в Москве было введено 123 тыс. кв.м торговых площадей, что на 20% меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. В итоге годовой результат является рекордно низким показателем за последние шесть лет. (2017 г. — 150 тыс. кв.м, в 2016 г. — 500 тыс. кв.м).

Ввод торговых площадей в Москве



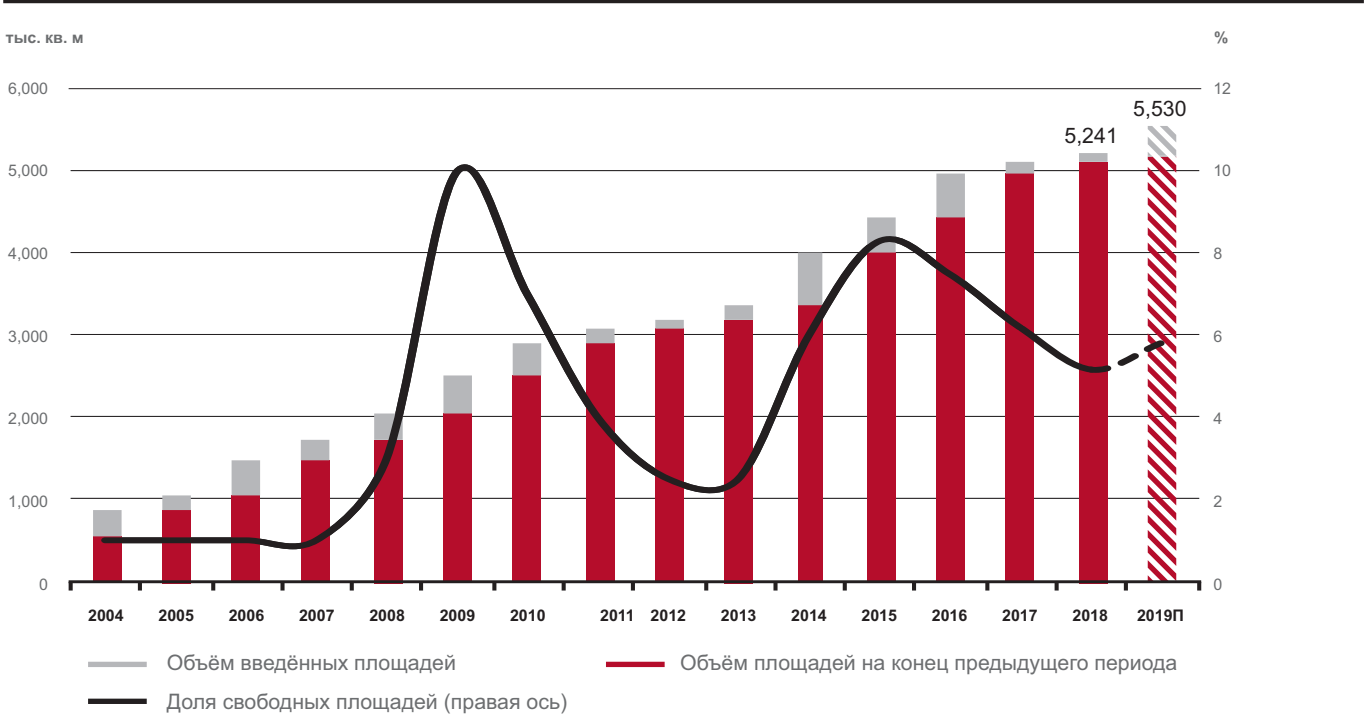
В 2018 году в Москве введено 3 крупных торговых центра

- Каширская Плаза — 71 тыс. кв. м
- Арена Плаза — 17 тыс. кв. м
- Миля — 18,8 тыс. кв. м

В 2019 году в Москве заявлено к вводу 5 крупных торговых центра

- Остров Мечты — 65 тыс. кв. м
- Рассказовка — 18,6 тыс. кв. м
- Галеон — 13,7 тыс. кв. м
- Смоленский Пассаж — 14,58 тыс. кв. м
- Саларис — 110 тыс. кв. м

Объем предложения и доля вакантных площадей



Источник: Обзор рынка торговой недвижимости Москвы, 4 квартал 2018 года, JLL

В наиболее успешных торговых центрах Москвы ставки аренды для помещений площадью 100 кв. м на первом этаже торговой галереи составляют от 100

до 195 тыс. руб./кв. м/год. Первый раз за 3 года доля свободных площадей в них превысила 1% и достигла в 4 кв. 2018 года 1,5%.

Средняя ставка аренды и доля свободных площадей

Доля свободных площадей и средняя ставка аренды



Источник: Обзор рынка торговой недвижимости Москвы, 4 квартал 2018 года, JLL

Доля свободных площадей и средняя ставка аренды в ключевых торговых центрах

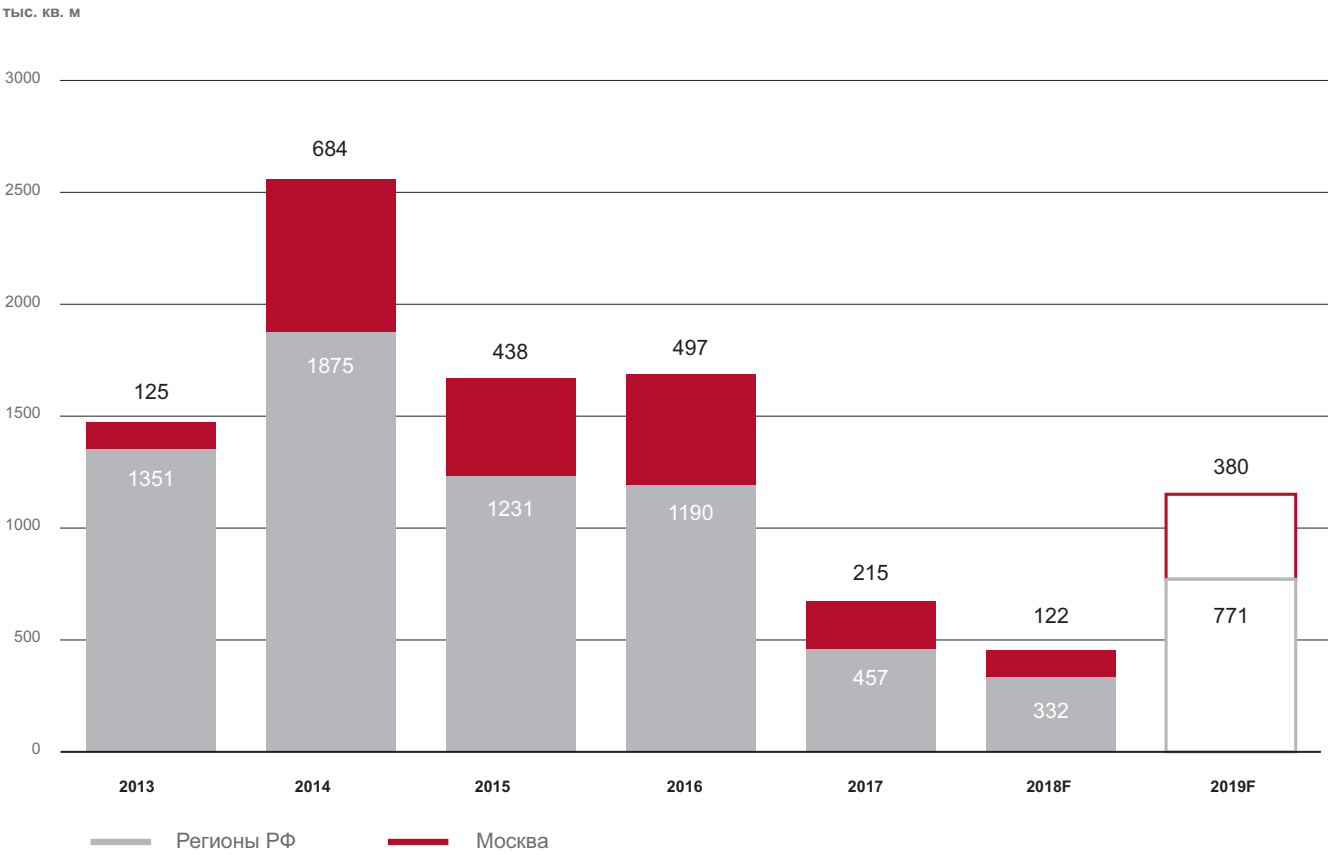


Ставки капитализации на премиальные объекты торговой недвижимости снижаются с 2015 года, по итогам 2018 года ставки зафиксированы в диапазоне от 9,5% до 10%.

Общей для всех регионов России тенденцией можно назвать ежегодное сокращение средней площади введенных в эксплуатацию торговых центров. В 2018 году данная тенденция сохранилась: площадь открытых в текущем году торговых центров сократилась в 2 раза по отношению к предыдущему году, что связано с окончанием девелоперского цикла.

Начало новой волны девелопмента придется на 2019 год. Рынок ожидает высокий объем ввода качественных площадей в связи с планируемыми открытиями новых крупных проектов в регионах России и переносом ожидаемых открытий торговых центров текущего года. Прогноз 2019 года — 1,2 млн кв. м, в 2,5 раза превысит исторический минимум, отмеченный в 2018 году.

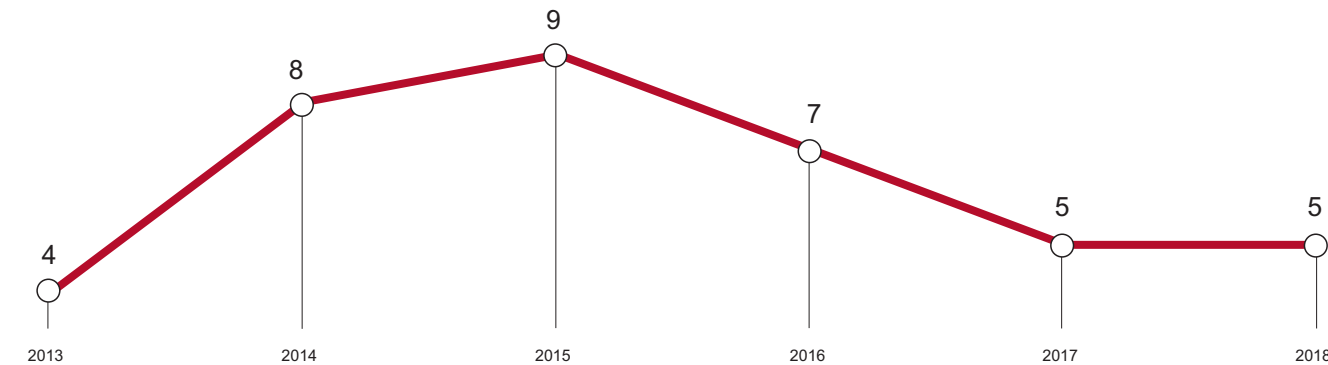
Динамика объема нового строительства торговых центров — Москва и регионы



Рынок street–retail помещений в Москве

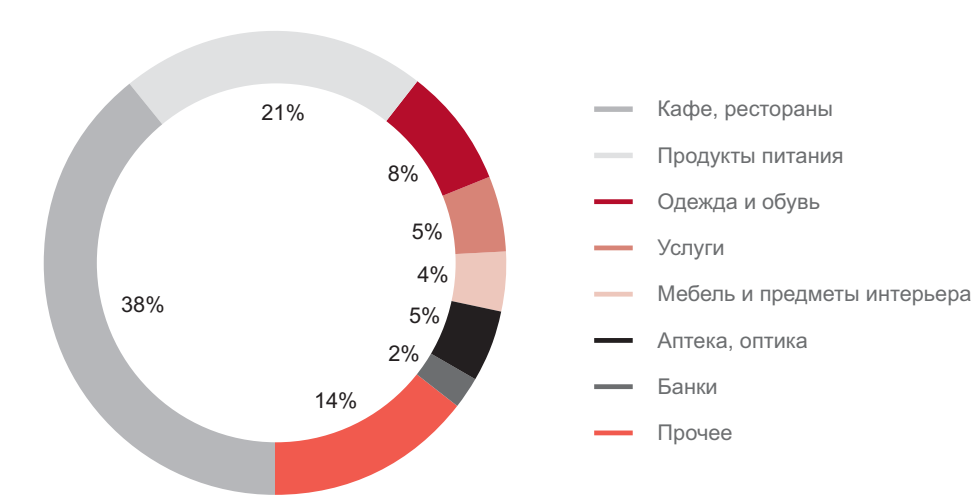
Вакантность в сегменте street-retail постепенно стабилизируется и второй год подряд держится на низком уровне — 5%.

Уровень вакантных street–retail помещений в Москве



Средняя ставка аренды за год не изменилась.

Структура спроса на помещения street–retail в Москве в 2018 году



Спрос на качественные помещения в составе основных торговых коридоров остается стабильно высоким, при этом ожидается ожесточенная конкуренция за лучшие локации, преимущественно со стороны сегмента F&B (Food & Beverage). В 2018 году количество фудхоллов и гастромаркетов удвоилось. Новый формат общественного питания стремительно набирает популярность среди современных потребителей, для которых концептуальный подход и гастрономическое разнообразие имеет большую важность, чем цена и скорость обслуживания.

На основных торговых коридорах Москвы снова открываются fashion–операторы, чему способствует реновация московских улиц, которые становятся все более привлекательными для ритейла, аналогично high–street в европейских городах. Как и прогнозировалось, заведения, открытые в преддверии ЧМ–2018, продолжают пользоваться популярностью.

Результаты деятельности

Операционные результаты

В своей операционной деятельности Компания ориентируется на построение долгосрочных партнерских отношений с компаниями сегмента ритейл. Группа обладает диверсифицированным портфелем объектов с уникальным расположением, что гарантирует поступление стабильного денежного потока от арендаторов по ставкам, превышающим средние по рынку, при минимальной вакансии.

С учетом своей ниши на московском рынке торговой недвижимости Компания анализирует и контролирует

множество показателей, ориентированных на получение детальных данных о структуре арендной выручки, ее динамике по периодам, изменении удельных весов отдельных категорий арендаторов в структуре выручки, вкладе отдельных (прежде всего якорных) арендаторов в совокупную выручку от аренды и концентрации операционного риска на одного арендатора и т.п.

Сданные площади

В 2018 году было сдано в аренду 15 143 кв. м, что фактически в три раза больше, чем в 2017 году (5 330 кв. м). Это было, главным образом, связано с заключением новых долгосрочных договоров аренды с 12 якорными

арендаторами. На договоры аренды с якорными арендаторами приходится 70% всех площадей, сданных в аренду в течение 2018 года.

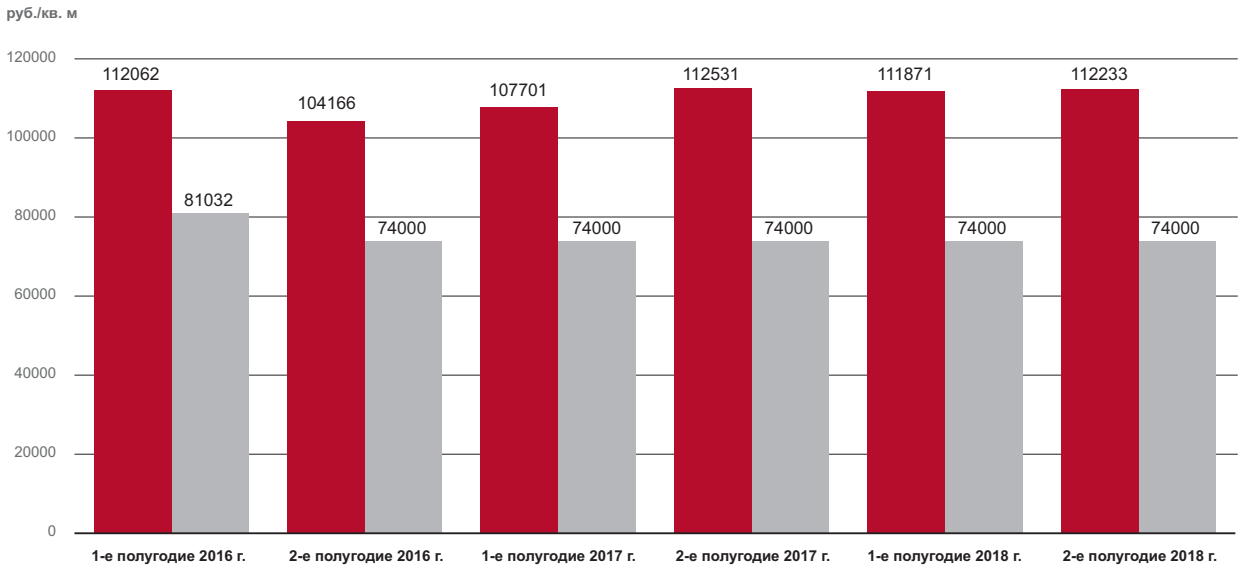
- ТРК «Москворечье» — 3 якорных оператора на площади 3 698,2 кв.м;
- ТК «Галерея Аэропорт» — 2 якорных оператора на площади 1 291,8 кв.м;
- ТЦ «Ритейл Парк» — 1 якорный оператор на площади 1239 кв.м;
- ТЦ «Коломенский» — 1 якорный оператор на площади 903,95 кв.м;
- ТРК «ПЕРОВО МОЛЛ» — 1 якорный оператор на площади 888,6 кв.м;
- ТРК «Пражский Град» — 1 якорный оператор на площади 638,4 кв.м;
- «СМОЛЛ Пролетарский» — 1 якорный оператор на площади 615,2 кв.м;
- «СМОЛЛ Шипиловский» — 1 якорный оператор на площади 880 кв.м;
- «СМОЛЛ Черноморский» — 1 якорный оператор на площади 519 кв.м;

Арендные ставки

Выигрышное расположение торговых центров Компании и качество проперти менеджмента позволяют удерживать арендные ставки существенно выше средних по рынку, о чем свидетельствует сравнение величины средней арендной ставки по портфелю Компании и по рынку.

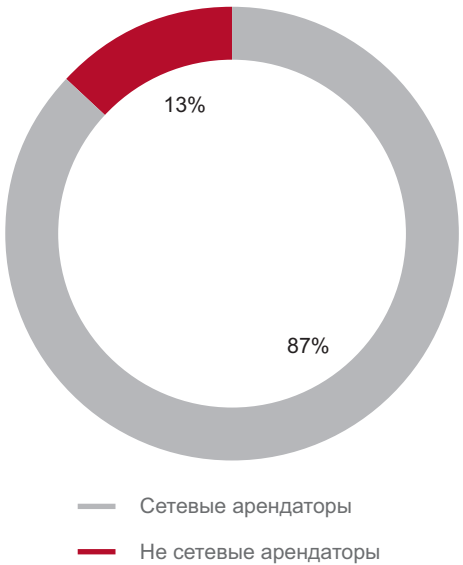
Ставки приводятся без учета НДС и операционных расходов для стандартного магазина арендуемой площадью до 100 кв. м, расположенному на первом этаже торговой галереи. В отдельных случаях регистрируются более высокие ставки, превышающие уровень рынка в целом.

Сравнение средних ставок по Москве и ставок по портфелю Компании



Доля сетевых и не сетевых арендаторов в Торговых центрах на конец 2018 года

Соотношение сетевых и не сетевых арендаторов по занимаемой площади (по состоянию на 31.12.2018)



Соотношение сетевых и не сетевых арендаторов по выручке (по состоянию на 31.12.2018)



Состав арендаторов — это ключевой фактор успеха торгового центра. Компания предъявляет к арендаторам определенные требования, главное из которых — соответствие концепции торгового центра. 87% площадей в торговых центрах Компании занимают сетевые арендаторы, на которых приходится 85% всей выручки по арендной составляющей.

При заключении договоров аренды Компания отдает предпочтение арендаторам, имеющим разветвленную сеть торговых точек и устойчивое финансовое положение. В каждом торговом центре создается формат, нацеленный на определенного потребителя, исходя из чего и складывается строго определенная концепция данного торгового центра, в том числе пул его арендаторов.

Возможность перемещения сетевых арендаторов между объектами торговой недвижимости в рамках портфеля Компании формирует конкурентное преимущество при управлении портфелем, так как заполнение новых объектов происходит относительно более быстрыми темпами с учетом постоянства пула основных арендаторов.

Арендаторы из секторов сетевой розничной торговли и сетевого быстрого питания, уже имеющие опыт сотрудничества с Компанией, в свою очередь, имеют четкое представление о стандартах управления на объектах Компании, порядке операционной работы и основных принципах взаимодействия, что делает их сотрудничество с Компанией максимально прозрачным.

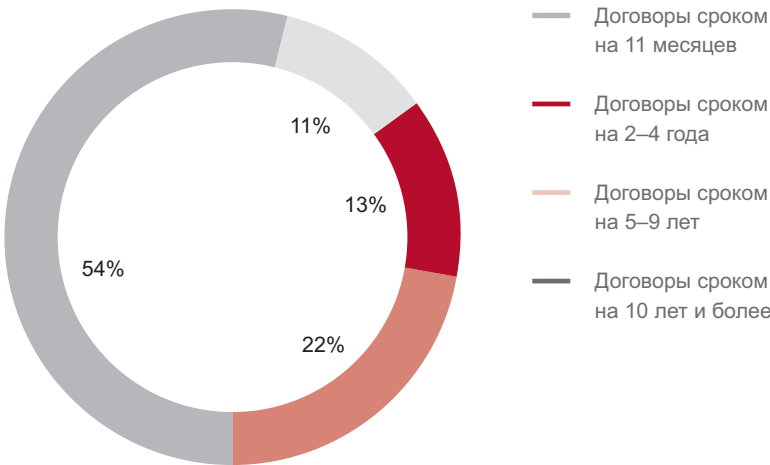
Соответственно, для Компании и сетевых арендаторов возникает эффект синергии при развитии различных

торговых объектов из портфеля Компании. Сетевые ритейлеры получают высокое качество арендных услуг с возможностью более точного прогноза условно-постоянных расходов (и, как следствие, результатов работы) сразу по нескольким предприятиям сети. Работа с одним арендодателем, проперти менеджером и девелопером, который управляет, развивает и реновирует разные по формату объекты торговой недвижимости в рамках единых подходов к качеству управления и развитию портфеля своей недвижимости, позволяет сетевому ритейлеру в большей степени концентрироваться на собственной операционной деятельности, по сути получая высококачественные услуги по управлению недвижимостью в рамках аутсорсинга.

Залогом долгосрочной финансовой устойчивости Компании, что, в частности, было отмечено рейтинговым агентством АКРА при присвоении кредитного рейтинга «BBB+», является стабильный поток поступлений по аренде, который в свою очередь обусловлен существенной долей средне- и долгосрочных договоров по портфелю Компании.

На 54% площадей в портфеле Компании заключены договоры аренды на срок более 10 лет. Следует отметить, что при заключении таких договоров Компания рассматривает исключительно контрагентов с положительной деловой репутацией, в частности крупных якорных арендаторов или крупные сетевые компании, которые становятся центрами притяжения для посетителей в каждом торговом центре.

Структура портфеля договоров аренды по срокам применительно к занимаемой площади



Договоры на 11 месяцев, как правило, заключаются на небольшие площади, при этом заключение или перезаключение таких краткосрочных договоров происходит по более высоким ставкам и дает хороший коммерческий эффект по объектам в портфеле. В портфеле Группы доля краткосрочных договоров составляет 11% всех арендуемых площадей.

Указанное соотношение сроков договоров применительно к арендуемым площадям, является оптимальным с точки зрения сбалансированности портфеля арендаторов и обеспечивает в среднесрочной перспективе получение хорошей выручки, а также повышение привлекательности торговых объектов Компании для посетителей.

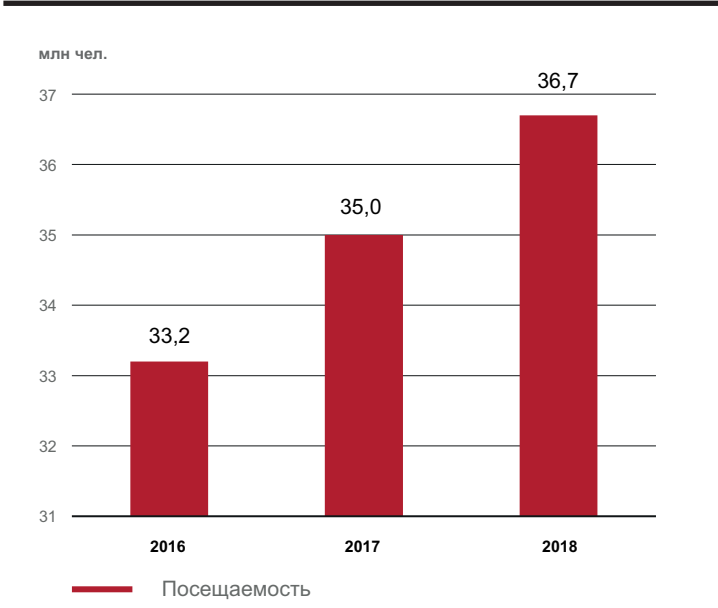
Посещаемость торговых центров

Динамика посещаемости торговых центров Компании за 2018 год является положительной, в то время как в Москве в целом по итогам года было зарегистрировано падение посещаемости торговых центров. По данным Watcom Group, снижение Shopping Index (год к году) продолжается с 2014 года, хотя в некоторые месяцы был зафиксирован рост данного показателя. Как сообщает Watcom Group, за 3 недели декабря 2018 года в Москве данный показатель снизился на 1,28% по сравнению с аналогичным

периодом 2017 года. В целом по году падение в столице составило 5%, а накопленный итог за 4 года отражает снижение Shopping Index на 14,5%.

По сравнению с 2017 годом посещаемость объектов Компании в 2018 году выросла на 6,6% (в 2017 году на 5,4% по сравнению с 2016 годом) и составила 36,7 млн человек в год.

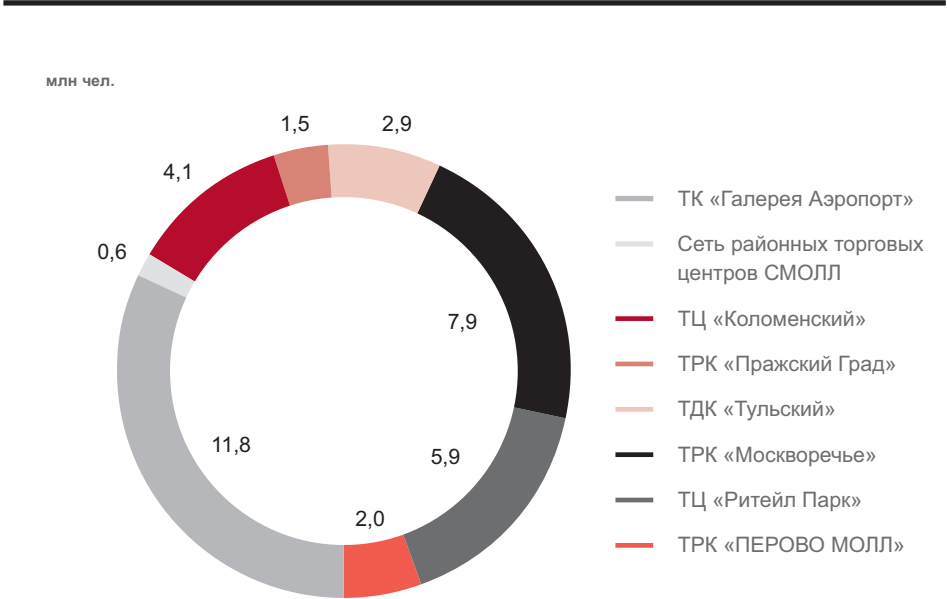
Посещаемость



На положительную динамику данного показателя в отчетном периоде оказали влияние следующие факторы:

- улучшение качества арендаторов;
- увеличение количества якорных арендаторов;
- увеличение количества сетевых компаний с узнаваемыми брендами.

Посещаемость по ТЦ



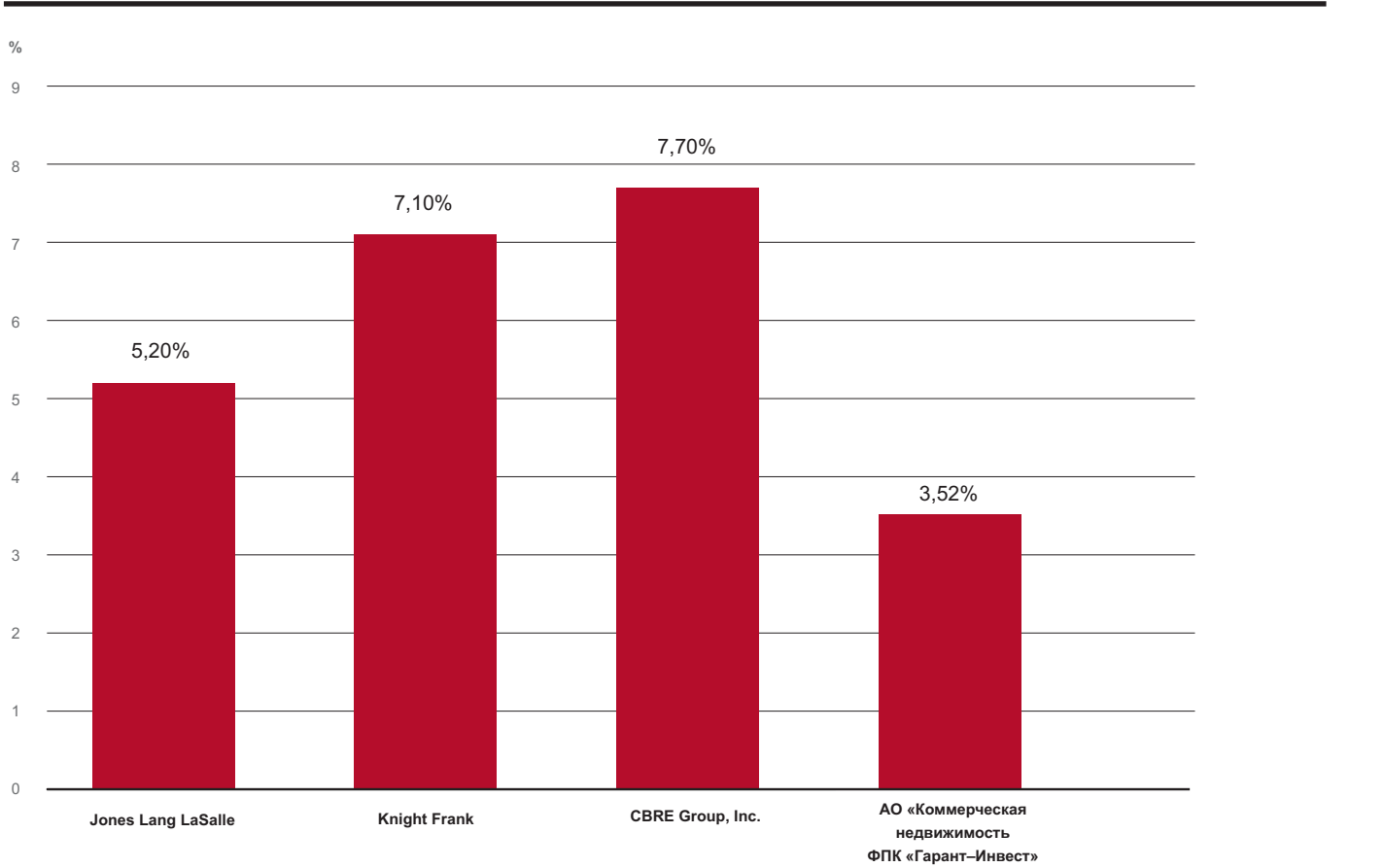
Доля свободных площадей

Одним из ключевых показателей эффективности деятельности в области управления торговой недвижимостью является низкий процент свободных площадей в торговых центрах (вакантность).

По данным ведущих консультантов рынка недвижимости, вакантность в торговых центрах Москвы в 2018 году ко-

леблется от 5,5% до 7,7%, при этом доля свободных площадей достигла своего минимума за последние 5 лет, что в частности обусловлено снижением уровня предложения в связи с самым на протяжении ряда лет низким вводом новых торговых площадей со стороны девелоперов и стабильным спросом на качественные торговые площади со стороны арендаторов.

Вакантность на 01.01.2019



Вакантность в торговых центрах Компании на 31 декабря 2018 года составила 3,52% (4,59% на 31 декабря 2017 года). Торговые центры компании востребованы у арендаторов ввиду их конкурентного месторасположения, грамотной маркетинговой политики и интересных для

арендаторов условий долгосрочного сотрудничества. Доля вакантных площадей в среднем по портфелю Компании существенно ниже средней вакантности по Москве, согласно данным ведущих консультантов рынка недвижимости.

Финансовые результаты

- Приоритетами АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» при управлении портфелем торговой недвижимости являются следующие:

 - обеспечение растущего арендного дохода и стабилизированного потока от портфеля недвижимости;
 - инвестиции в активы с среднесрочной перспективой роста;
 - сохранение отраслевого и регионального фокуса: торговая недвижимость в Москве.
- Компания стремится обеспечить рост арендного дохода на основе устойчивых долготлетних партнерских отношений с арендаторами, максимального заполнения арендопригодных площадей, увеличения точек островной торговли, обновления помещений и расширения портфеля инвестиционной недвижимости за счет приобретения новых объектов в рамках «Программы РЕ».

Основные финансовые результаты по МСФО

Основные финансовые показатели за 2018 год по МСФО

В 2018 году выручка от аренды	2 735 млн руб.	+9%	к показателю 2017 года
Прочие операционные доходы	1 129 млн руб.	+18%	к показателю 2017 года
Валовая прибыль	3 375 млн руб.	-13%	к показателю 2017 года
EBITDA	2 113 млн руб.	-6%	к показателю 2017 года
Стоимость портфеля объектов инвестиционной собственности по МФСО	24 822 млн руб.	+11%	к показателю на 31.12.2017
Чистый долг на 31.12.2018	17 910 млн руб.	+12%	к показателю на 31.12.2017
Чистые активы на 31.12.2018	10 132 млн руб.	+14%	к показателю на 31.12.2017

Динамика и структура выручки

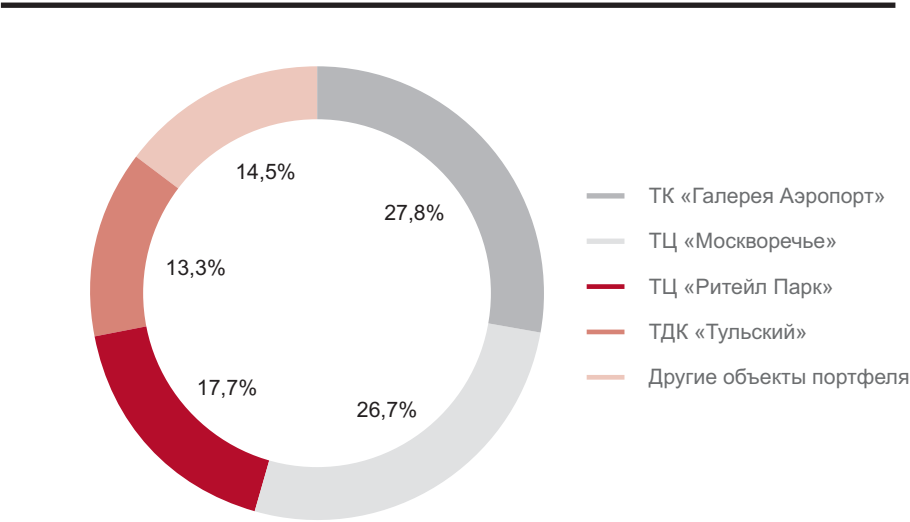
	2016	2017	2018
Выручка, млн. руб.	2 432	2 519	2 735
Темп роста, %		4	9

Выручка компании за 2018 года увеличилась на 9% или на 216 млн руб. и составила 2 735 млн руб. Показатель LFL (Like-for-Like) в 2018 году увеличился на 2% по сравнению с 2017 годом и составил 2 562 млн руб. (2 508 млн руб. в 2017 году соответственно).

Самое существенное увеличение выручки произошло в ТЦ «Ритейл Парк» более 15%, на 5% по сравнению

с 2017 годом выросла выручка в ТРК «Московоречье» и ТК «Галерея Аэропорт». В связи с проводимой реновацией объектов в текущем периоде ТЦ «Коломенский» и ТРК «Пражский Град» показали незначительное снижение (менее 2%).

Наименование объекта	Выручка 2018, тыс. руб.	Доля в выручке, %
ТК «Галерея Аэропорт»	760 563	28
ТРК «Московоречье»	730 577	27
ТЦ «Ритейл Парк»	482 749	18
ТДК «Тульский»	364 154	13
ТЦ «Коломенский»	155 165	6
ТРК «ПЕРОВО МОЛЛ»	98 154	4
ТРК «Пражский Град»	67 759	2
СРТЦ «Смолл»	75 642	3



Доля выручки по договорам с арендными ставками в иностранной валюте

Компания уделяет большое внимание чувствительности финансовых показателей к изменениям валютных курсов, стараясь максимально снизить зависимость от их вола-

тильности. Данный тренд также обусловлен экономическими факторами и общей тенденцией рынка.

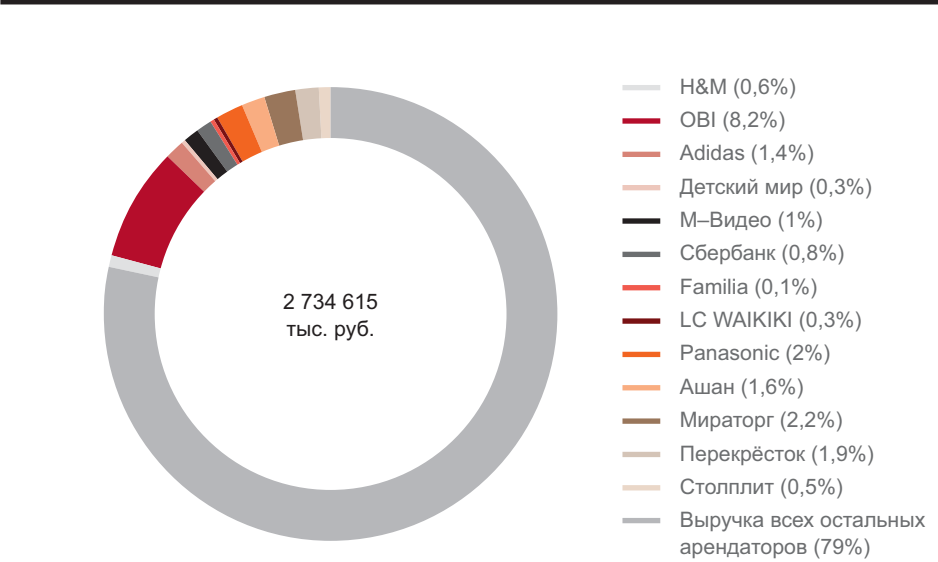
	2015	2016	2017	2018
Общая выручка по договорам аренды, тыс. руб.	2 449	2 432	2 519	2 735
Выручка по валютным договорам, тыс. руб.	1 078	650	611	268
Выручка по рублевым договорам, тыс. руб.	1 371	1 782	1 908	2 467
Доля валютной выручки к общей выручке, %	43,99	26,71	24,24	9,79

Доля валютной выручки существенно снижалась на протяжении последних лет. В 2018 году она уменьшилась на 343 млн руб. по отношению к показателю 2017 года и составила за отчетный период 268 млн руб. (или 9.79% всей выручки 2018 года).

Компания формирует диверсифицированный портфель арендаторов, не допуская существенной концентрации операционного риска, приходящегося на одного аренда-

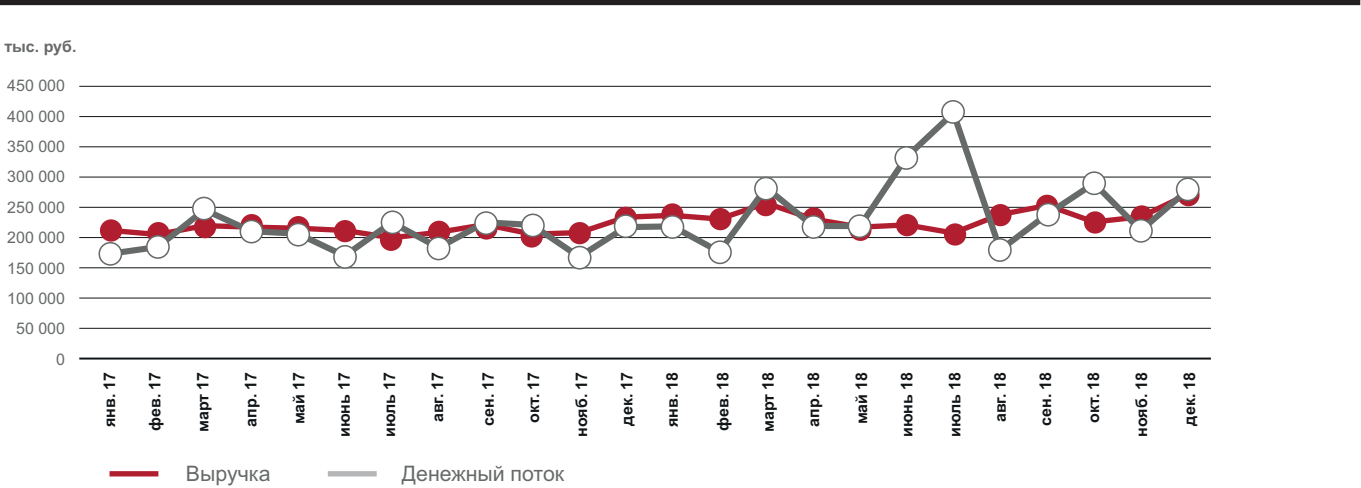
тора. Категория якорных арендаторов достаточно диверсифицирована и их суммарная доля в арендной выручке (без учета OBI) не превышает 13% от выручки по всем арендаторам.

Со всеми якорными арендаторами заключены долгосрочные договоры аренды, что позволяет прогнозировать стабильное получение и рост арендного дохода с учетом производимых ежегодно индексаций.



Сезонность

Фиксация сумм выручки от аренды и поступлений на протяжении продолжительного периода времени позволяет утверждать, что оба показателя не подвержены сколько-нибудь значительным сезонным колебаниям.



EBITDA и чистая прибыль

Показатель EBITDA рассчитывается консервативным методом и не учитывает эффект от переоценки инвестиционной собственности.

	2017	2018	Изменение в абсолютном выражении	Изменение в относительном выражении
Консолидированная EBITDA	2 248	2 113	(135)	(6%)
Рентабельность по EBITDA	89%	79%	(10 bps)	
Чистая прибыль	2 792	1 282	(1 510)	(54%)
Рентабельность по чистой прибыли	111%	47%	—	(64%)

Показатель EBITDA снизился на 6% по сравнению с 2017 годом, рентабельность по EBITDA снизилась на 10%. Снижение данных показателей обусловлено редевелопментом 9 собственных торговых центров, заменой 12 якорных арендаторов и, как следствие, выпадающими доходами

на срок до 4 месяцев при сокращении операционных расходов, а также дополнительными текущими расходами на рекламу, маркетинг и профессиональные услуги, носящие общехозяйственный характер.

Чистая прибыль

Снижение чистой прибыли на 1 510 тыс. руб. или на 54% было вызвано следующими причинами:

- изменением курсовой разницы от переоценки валютных операций и валютных обязательств на 817 млн руб. в связи с ростом курса доллара США к рублю на более чем 11.87 руб. за 1 доллар США в течение 2018 года (31 декабря 2018 года по сравнению с 31 декабря 2017 года), что эквивалентно росту курса доллара США за отчетный год на 20,6%;
- ростом процентных расходов на 407 млн руб. в связи с увеличением чистого долга Компании, обусловленного дополнительным выпуском биржевых облигаций и привлечением банковских кредитов,
- ростом прочих расходов на 286 млн руб.

Дополнительные денежные средства привлекаются Компанией для реализации «Программы РЕ»: реновации и модернизации действующих торговых центров и приобретение новых торговых центров

Эффект изменения курса валюты и переоценка валютных обязательств стали основным в снижении чистой прибыли Компании за отчетный период (составил более 54% в общем снижении чистой прибыли). Компания в рамках управления долгом минимизирует долю валютных обязательств, единственный банковский кредит в валюте будет рефинансирован в течение 2019 года.

В свою очередь снижение чистой прибыли, причины которого перечислены выше, повлекло снижение показателя рентабельности по чистой прибыли. В 2018 году рентабельности по чистой прибыли составила 47% (в 2017 году: 111%).

Также на снижение рентабельности по чистой прибыли повлиял более низкий прирост переоценки инвестиционной собственности в 2018 году к 2017 году по сравнению с приростом переоценки 2017 года к 2016 году. В 2017 году прирост стоимости инвестиционной собственности составил 15% (без учета приобретенных в 2017 году объектов), в 2018 году 9% (без учета приобретенных в 2018 году объектов), при этом прогнозный темп роста стоимости действующих торговых центров составляет 5–7% в год в среднем по рынку и обусловлен, прежде всего, уровнем индексации текущих ставок аренды в средне- и долгосрочных договорах.

Активы компании, млн руб.

	2017	2018	Изменение (%)
Оборотные активы	1 899	2 614	38
Внеоборотные активы	26 729	29 957	12
ИТОГО АКТИВЫ	28 628	32 571	14

Активы компании выросли в текущем отчетном периоде на 14 % или 3 943 млн руб., в том числе:

- инвестиционная собственность выросла на 2 511 млн руб. в результате переоценки и увеличения портфеля недвижимости;
- финансовые вложения увеличились на 1 384 млн руб.

В структуре внеоборотных активов 83% составляет инвестиционная собственность, которая на ежегодной основе оценивается независимыми оценщиками доходным методом.

По состоянию на 31 декабря 2018 года оценка была выполнена компаниями ООО «Джонс Лэнг ЛаСаль» и ООО «Центр независимой Экспертизы собственности» и основана на рыночной и справедливой стоимости объектов.

Наименование объекта	Адрес	Справедливая стоимость, млн руб.	
		2018	2017
ТК «Галерея Аэропорт»	Москва, Ленинградский пр–т, 62А	7 319	6 150
ТРЦ «Москворечье»	Москва, Каширское шоссе, 26	5 927	5 717
ТЦ «Ритейл Парк»	Москва, Варшавское шоссе, 97	4 177	4 144
ТДК «Тульский»	Москва, ул. Большая Тульская, 11	3 181	3 078
ТЦ «Коломенский»	Москва, Проспект Андропова, 23	11 537	1 291
ТРК «Пражский Град»	Москва, ул. Кировоградская, 24А	651	563
ТРЦ «ПЕРОВО МОЛЛ»	Москва, ул. Перовская, д. 61А	861	795
РТЦ «Смолл Пролетарский»	Москва, Пролетарский проспект. д 2А	403	323
РТЦ «Смолл Шипиловский»	Москва, Шипиловская ул., 62А	170	167
РТЦ «Смолл Борисовский»	Москва, Борисовский проезд, 46А	83	81
РТЦ «Смолл Черноморский»	Москва, Черноморский бул., д. 10	162	—
РТЦ «Смолл Красный Маяк»	Москва, ул. Красного Маяка, 15	176	—
РТЦ «Смолл Бирюлевский»	Москва, ул. Бирюлевская, вл. 26А	177	—
ИТОГО инвестиционная собственность		24 821	22 310

Стоимость инвестиционной собственности выросла на 2 512 млн руб. или 11% за отчетный период, в том числе за счет:

- приобретения трех новых объектов в рамках Инвестиционной «Программы РЕ» общей площадью 2 814 кв. м

(прирост общей площади объектов в собственности составил 2%);

- роста справедливой рыночной стоимости объектов.

Долгосрочные и краткосрочные финансовые активы

	2017 млн руб.	2018 млн руб.	Изменение в абсолютном выражении, млн руб.	Изменение в относи- тельном выражении
Долгосрочные финансовые активы	3 011	3 788	777	26%
Краткосрочные финансовые активы	1 121	1 728	607	54%
ИТОГО ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ	4 132	5 516	1 384	33%

По состоянию на 31 декабря 2018 года долгосрочные займы представлены займами в рублях, выданными юридическим лицам в размере 3 788 млн рублей со сроком погашения с сентября 2020 года по октябрь 2023 года.

В отношении данных долгосрочных займов Компания ориентирована на получение среднесрочного дохода исходя из принципов платности, срочности погашения и возвратности.

Дебиторская задолженность

На 31 декабря 2018 года дебиторская задолженность составляет 365 млн руб. по сравнению с 444 млн руб. на 31 декабря 2017 года. Снижение дебиторской задолженности составило 79 млн рублей или 18%.

договорам аренды. Оборачиваемость дебиторской задолженности составила 11 дней в 2017 году и 5 дней в 2018 году. Резерв под обесценение дебиторской задолженности — 8% от суммы всей дебиторской задолженности на 31 декабря 2017 года и 11% на 31 декабря 2018 года.

Компания уделяет большое внимание работе с дебиторской задолженностью, на еженедельной основе отслеживая поступления денежных средств, сроки просроченной дебиторской задолженности, взаимодействует с арендаторами на предмет своевременной и полной оплаты по

Обязательства

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» осуществляет активное управление долговым портфелем с целью оптимизации и равномерного распределения во времени кредитной нагрузки, уменьшения процентных платежей и снижения доли амортизации основного долга в течение срока действия кредитных договоров

(до полного погашения), а также выделения средств для финансирования инвестиционных программ. Каждый кредит выдан на дочернее общество Компании — отдельное юридическое лицо, являющееся владельцем торгового центра, под залог этого объекта торговой недвижимости в пользу банка–старшего кредитора.

Млн руб.	2017	2018	Изменение %
Кредиты и займы	13 794	15 188	10%
Выпущенные долговые ценные бумаги	2 354	2 871	22%
Общий долг	16 148	18 060	12%
Денежные средства на конец периода	112	150	33%
Чистый долг	16 036	17 910	12%
Чистый долг/EBITDA	7,13	8,39	

Рост консолидированного общего долга на 1 912 млн руб. на отчетную дату объясняется:

- дополнительным привлечением 0,5 млрд руб. в виде облигационного займа для реализации Инвестиционной программы («Программы РЕ»);
- переоценкой валютного кредита, номинированного в долларах США в связи с ростом курса доллара на 31 декабря 2018 года на 20,6% на сумму 427 млн руб.;
- дополнительным нетто-привлечением кредитов на сумму 856 млн руб.;
- начисленными процентами по кредитам в сумме 129 млн руб.

В 2018 году произошло значительное улучшение качества кредитного портфеля по стоимости и срокам погашения, а также был существенно снижен валютный и процентный риски. На текущий момент компания имеет сбалансированный долговой портфель: задолженность в долларах США составляет 13% от размера кредитного портфеля, в российских рублях — 87%.

Основные события по изменению структуры кредитного портфеля Группы в 2018 г.

- В 2018 году Сбербанк России рефинансировал кредиты ООО «ТЦ Коломенский» и ООО «ТЦ Пражский Град» на общую сумму 1,4 млрд руб., срок кредитования — 10 лет.
- Сбербанк России открыл ООО «СРТЦ» (Сеть районных торговых центров «Смолл») кредитную линию на сумму 0,5 млрд руб., срок кредитования — 10 лет.
- Банк ВТБ открыл ООО «ГарантСтройИнвест» (ТЦ «Ритейл Парк») кредитную линию на сумму 3,1 млрд рублей, срок кредитования — 7 лет с возможностью продления на 3 года.
- 27 августа 2018 года АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» разместило 4-ый выпуск биржевых облигаций серии 001P-04, идентификационный номер выпуска 4B02-04-71794-H-001P от 27 августа 2018 года. Общий номинальный объем выпуска – 500 млн рублей, со сроком погашения через 2 года. Ставка купона составит 12,00% годовых.
- В 2019 году Сбербанк России рефинансировал кредиты ООО «Лендлорд» на общую сумму 0,6 млрд руб., срок кредитования — 10 лет.
- 15 марта 2019 года в рамках зарегистрированной программы биржевых облигаций размещен 5-ый выпуск облигаций 4B02-04-71794-H-001P на сумму 6 млрд руб., с купонным доходом по ставке 12% годовых и сроком погашения через 5 лет.

Структура долга на 31.12.2018

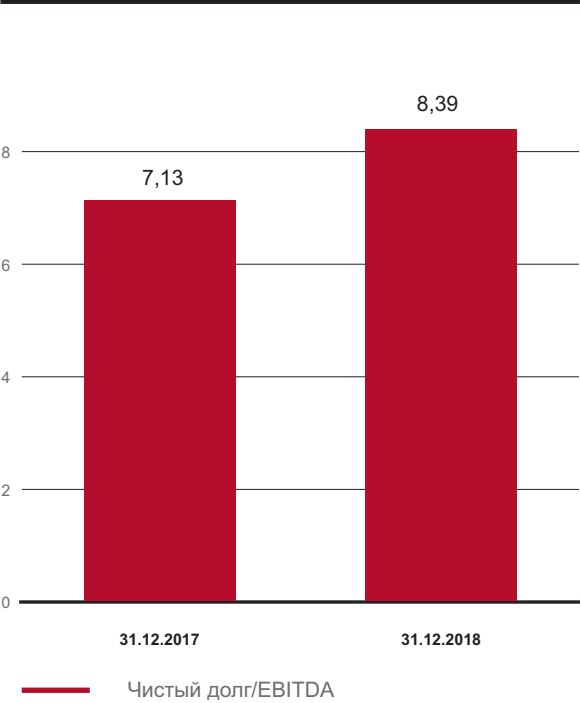


Нарушения ковенант по кредитным договорам в 2018 и 2019 годах (по дате утверждения годового отчета) не зафиксировано.

В 2018 году показатель чистый долг/EBITDA увеличился до 8,39 в связи с ростом общей долговой нагрузки, обусловленной выпуском облигаций и расширением основного долга по кредитному портфелю в отчетном периоде. Рост кредитного портфеля обусловлен ростом стоимости и качества залогового обеспечения в 2018 г., что при рефинансировании долга сделало возможным получение дополнительных кредитных ресурсов с сохранением того же залогового обеспечения и соблюдением кредитных ковенант.

Финансовая политика Компании направлена на снижение данного показателя на горизонте 3–5 лет .

Чистый долг/EBITDA



Коэффициент покрытия (EBITDA/чистые процентные платежи) отражает превышение EBITDA над суммой процентов и характеризует устойчивое финансовое положение и способность компании обслуживать долг.

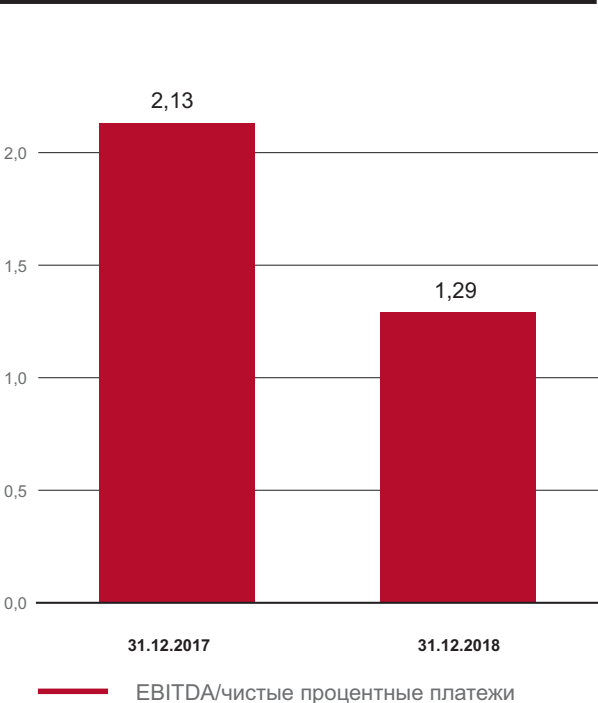
В 2018 году произошло дополнительное привлечение в размере 500 млн руб. по облигационной программе для реализации «Программы РЕ» и нетто–привлечение кредитов на общую сумму 856 млн руб. Это стало возможным благодаря росту стоимости залогового обеспечения и консервативному кредитному менеджменту со стороны руководства Компании, ориентированному на выполнение Компанией всех обязательств и соблюдение ковенант по кредитному портфелю.

Указанный рост объема заимствований в 2018 году по отношению к 2017 году закономерен вызвал повышение

Чистые активы

Чистые активы компании выросли на 14%: с 9 059 млн руб. по состоянию на 31 декабря 2017 года до 10 357 млн руб. по состоянию на 31 декабря 2018 года, что говорит об эффективном управлении собственными средствами компании, консервативной политике в области использования кредитного плеча при совершении сделок, грамот-

EBITDA/чистые процентные платежи



процентных расходов в сумме около 407 млн руб., что на фоне 6%–ого снижения показателя EBITDA в 2018 году к уровню 2017 года привело к общему снижению коэффициента покрытия (EBITDA/чистые процентные платежи).

При этом необходимо отметить, что значения коэффициентов Чистый долг/EBITDA Компании в 2017 и 2018 годах выглядят более привлекательно, чем среднеотраслевые значения аналогичных публичных компаний, действующих на рынке США, со значениями коэффициентов Чистый долг/EBITDA от 9.1х до 10х. В силу отсутствия информации по компаниям-аналогам на рынке торговой недвижимости в России была использована биржевая аналитика и данные отчетности по торгуемым на Нью-Йоркской Фондовой Бирже трастам инвестиций в недвижимость (Real Estate Investment Trusts — REITs).

ном операционном менеджменте, прежде всего, в области выстраивания взаимоотношений с дебиторами и кредиторами, в том числе четкого контроля за своевременным поступлением средств по операционной аренде и работы с просроченной дебиторской задолженностью.

Денежные потоки, млн руб.

Сокращенный отчет о движении денежных средств	2018 год	2017 год
Прибыль до налогообложения	1 703	3 622
Корректировки:	0	0
Амортизация основных средств	44	79
Резерв под обесценение авансов выданных, дебиторской задолженности и прочих активов	(15)	10
Переоценка инвестиционной собственности	(1 405)	(2 079)
Нереализованная прибыль от переоценки иностранной валюты	453	(335)
Прочие	563	(474)
Операционный денежный поток до изменения в оборотном капитале	1342	824
Изменения в оборотном капитале	(47)	(422)
Налог на прибыль уплаченный	(7)	(3)
Чистое движение денежных средств от операционной деятельности	1288	399
Чистое движение денежных средств от инвестиционной деятельности	(2338)	(3572)
Чистое движение денежных средств от финансовой деятельности	1090	3243
Влияние изменений обменных курсов на денежные средства и их эквиваленты	(3)	(1)
Чистое изменение денежных средств и их эквивалентов	37	69
Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного периода	112	44
Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода	150	112

Чистая сумма денежных потоков от операционной деятельности по итогам 2018 года составила 1 288 млн руб., что выше аналогичных данных за 2017 год на 222%. Основные неденежные корректировки по приведению прибыли до налогообложения к чистой сумме денежных средств от операционной деятельности связаны с:

- изменением резервов по обесценению запасов, дебиторской задолженности, прочих активов;
- изменением переоценки инвестиционной собственности;
- изменением переоценки активов и обязательств в иностранной валюте;

Существенный рост денежных потоков от операционной деятельности стал следствием предпринятой Группой работы по сокращению сроков оборачиваемости дебиторской задолженности и улучшению ее качества, ростом полученных от арендаторов авансов по операционной аренде и гарантийных депозитов, реструктуризацией кредиторской задолженности.

Корпоративное управление

Система корпоративного управления АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» является трехуровневой и позволяет распределять полномочия между органами управления Компании и руководителями структурных подразделений в зависимости от характера принимаемых решений.

Основными принципами корпоративного управления Компании являются следующие:

- прозрачность управленческих процессов для акционеров, инвесторов и контрагентов;
- высокий профессионализм членов Совета директоров и его активное участие в стратегическом планировании и контроле бизнес-процессов;

- наличие регламентированных процедур принятия инвестиционных решений;
- особое внимание Совета директоров к сделкам со связанными сторонами и иным ситуациям, в которых может возникать конфликт интересов;
- повышение уровня корпоративного управления в дочерних обществах Компании.

Указанные принципы применяются во всех сферах деятельности Компании, включая стратегический и финансовый менеджмент, кадровую и социальную политику, подготовку отчетности, контроль и аудит, управление рисками.

Общая информация о корпоративном управлении

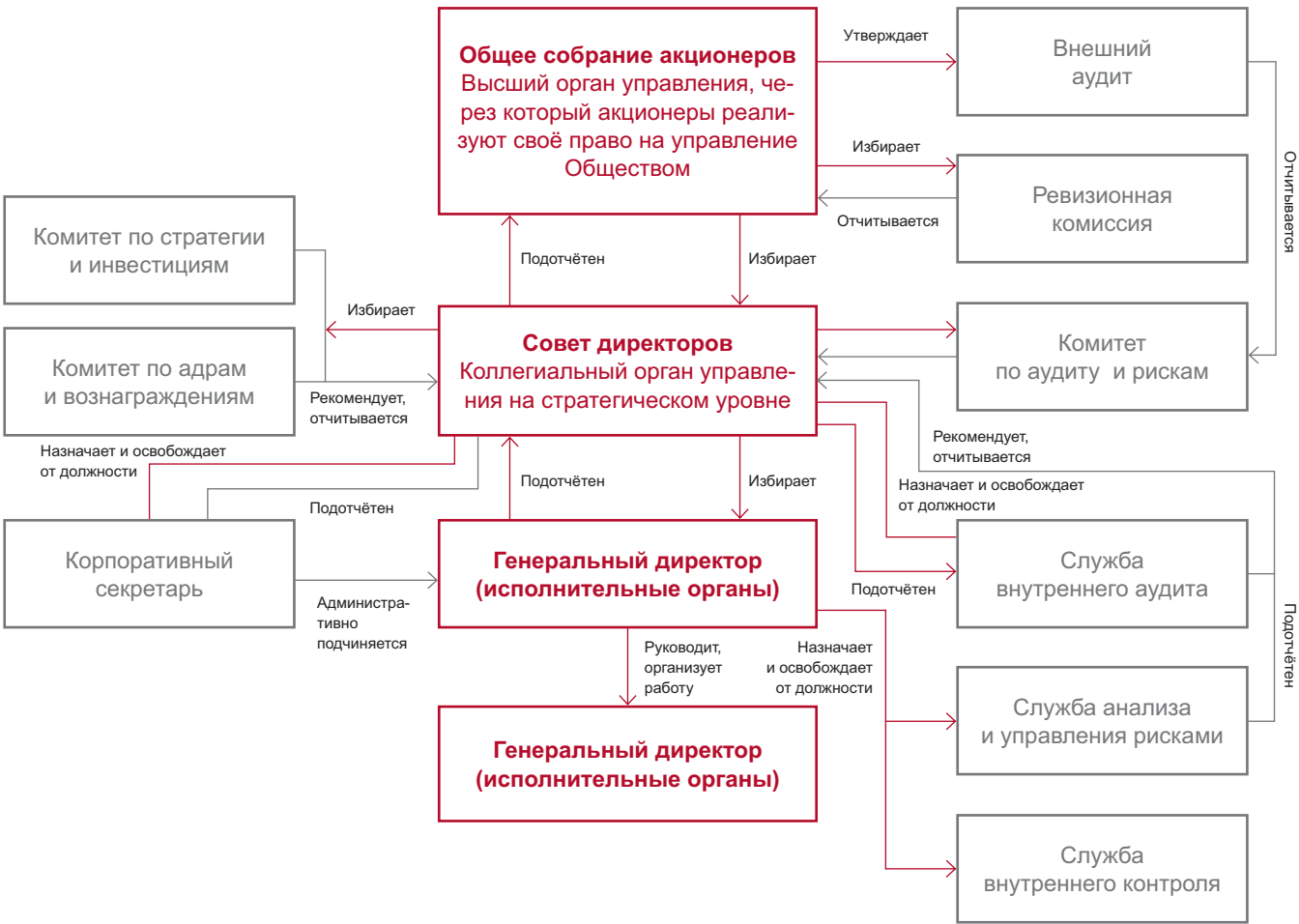
Компания ответственно относится к соблюдению нормативных требований в области корпоративного управления. Принятая в Компании система корпоративного управления соответствует требованиям законодательства Российской Федерации, в том числе Федеральных законов «Об акционерных обществах» и «О рынке ценных бумаг», ПАО Московская Биржа, положениям Кодекса корпоративного управления, рекомендованного Банком России.

Своевременное и полное раскрытие информации, соблюдение внутренних регламентов и процедур на уровне

органов управления Компании, ее дочерних обществ и структурных подразделений позволяет Компании соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации и непрерывно совершенствовать практику корпоративного управления.

Система корпоративного управления АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» позволяет разумно перераспределять полномочия между разными уровнями управления Компании и руководителями структурных подразделений.

Структура корпоративного управления АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест»



Общее собрание акционеров

Система корпоративного управления Компании нацелена на создание доверия между всеми заинтересованными сторонами, защиту интересов всех акционеров Компании, независимо от величины принадлежащих им пакетов акций, соблюдение высоких норм корпоративной этики и обеспечение высокого качества принятия управленческих решений.

Принципы взаимодействия с акционерами:

- защита прав и интересов всех акционеров;
- гарантия равного и справедливого отношения ко всем акционерам;
- безусловное соблюдение законодательства во всех аспектах ведения бизнеса;

- максимальная прозрачность деятельности посредством процедур корпоративного управления, а также путем поддержания эффективной системы независимого внутреннего аудита;
- равная и справедливая возможность для акционеров участвовать в прибыли Компании посредством получения дивидендов;
- надежные и эффективные способы учета прав на акции и возможности отчуждения акций;
- повышение уровня корпоративного управления в дочерних компаниях.

Совет Директоров

Совет директоров АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» является коллегиальным органом, руководящим деятельностью Компании с позиции стратегического управления и контроля бюджетных и инвестиционных планов, управления рисками и функцией внутреннего аудита в Компании и ее дочерних обществах. Члены Совета директоров не владеют долями в уставном капитале Компании.

Свои основные функции Совет директоров реализует через работу соответствующих комитетов при Совете директоров. Состав Совета директоров характеризуется наличием у его членов многолетнего опыта и экспертизы в различных областях, затрагивающих деятельность Компании – от девелопмента и строительства до управления арендными отношениями, от выстраивания отношений с кредитно-финансовыми учреждениями до проектного менеджмента и управления инвестициями. Такая диверсификация позволяет Совету директоров успешно справляться с комплексными вопросами корпоративного управления Компанией в рамках своих компетенций.

Состав Совета директоров был избран на внеочередном собрании акционеров 17.09.2018 г. В состав Совета директоров в качестве независимого директора вошел Борисов Александр Иванович. Появление в составе Совета директоров независимого директора рассматривается Компанией как один из главных инструментов совершенствования практики корпоративного управления. Советом директоров систематически анализируется состояние системы корпоративного управления в Компании, ее

соответствие стратегическим целям и текущим задачам Компании, при этом данная функция Совета директоров будет усилена в связи с активной работой Компании на рынке публичных корпоративных заимствований.

Совет директоров осознает важность своевременного и подробного раскрытия информации о деятельности Компании исходя из требований законодательства как инструмента для формирования долгосрочных взаимовыгодных отношений с акционерами, кредиторами и иными деловыми партнерами. По этой причине контроль за эффективной системой раскрытия информации в публичных источниках и своевременным обеспечением доступа к ним для акционеров рассматривается Советом директоров как важная функция.

В своей работе Совет директоров особое внимание уделяет управлению рисками и соответствующему уровню принимаемых рисков состоянию системы внутреннего контроля. Советом директоров утверждена Политика по управлению рисками, которая закрепляет комплексный подход при работе с рисками как на уровне Компании, так и ее дочерних обществ – владельцев торговых центров и иных объектов торговой недвижимости. Совет директоров стремится оценивать и анализировать возможности дальнейшего развития и улучшения системы управления рисками и внутреннего контроля не менее 1 раза в год.

Урегулирование конфликта интересов

Система мер в Компании, направленная на выявление, предупреждение и комплексное урегулирование потенциальных конфликтов интересов членов Совета директоров, предусматриват:

- при возникновении потенциального конфликта интересов, в том числе при наличии заинтересованности в совершении сделки, уведомлять об этом Совет директоров Компании, Председателя Совета директоров либо Корпоративного секретаря Компании в письменной форме до начала обсуждения вопроса, по которому у члена Совета директоров имеется конфликт интересов;
- воздерживаться от действий, которые приведут или потенциально способны привести к возникновению конфликта интересов;
- воздерживаться от голосования по вопросам, в отношении которых у члена Совета директоров имеется конфликт интересов, а в случаях, когда того требует характер обсуждаемого вопроса либо специфика конфликта интересов, не присутствовать при обсуждении такого вопроса на заседании Совета директоров;

- сообщать Председателю Совета директоров и/или Корпоративному секретарю Компании сведения о связанных и аффилированных с ним лицах;
- уведомлять Совет директоров Компании о владении ценными бумагами Компании и ценными бумагами (долями) её подконтрольных организаций, а также о намерении совершить сделки с ценными бумагами Компании и/или ценными бумагами (долями) его подконтрольных организаций и о совершенных им сделках с такими ценными бумагами (долями);
- не принимать подарки от сторон, заинтересованных в принятии решений Советом директоров Компании, а также не пользоваться какими-либо иными прямыми или косвенными выгодами, предоставляемыми такими лицами (за исключением символических знаков внимания в соответствии с общепринятыми правилами вежливости или сувениров при проведении официальных мероприятий).

Состав Совета директоров



**Грецов
Андрей Анатольевич**

Статус: Председатель СД

Дата избрания 06.08.2009.

Образование:

1984 г. — Киевский институт народного хозяйства им Д.С. Коротченко, специальность «Финансы и кредит», квалификация «Экономист».

1990 г. — Аспирантура при Киевском институте народного хозяйства им Д.С. Коротченко.

2009 г. — Лондонская школа бизнеса, “Senior Executive Programm”

2017 г. — Британский институт директоров, дипломированный директор.



**Панфилов
Алексей Юрьевич**

Статус: Исполнительный директор

Дата избрания 06.08.2009.

Образование:

1995 г. — Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, специальность «Электронное машиностроение».

1995 г. — Международный центр Менеджмента и бизнеса «Седиком», Эйндховен, Голландия, «Финансовый менеджмент», стажировка в банке «ABN-AMRO», Голландия.

1997 г. — Высшая школа экономики (Государственный университет Минэкономики России и Минобразования России), специальность «Финансы и кредит».



**Борисов
Александр Иванович**

Статус: Независимый директор

Дата избрания 17.09.2018.

Образование:

1970 г. — Военный институт иностранных языков.

1986 г. — курс повышения квалификации в Институте городского управления.

1994 г. — курс повышения квалификации в Академии народного хозяйства СССР в Москве.

1996 г. — обучение в Университете Ханьянг в Сеуле (Южная Корея).



**Козовой
Артем Геннадьевич**

Статус: Неисполнительный директор

Дата избрания 21.05.2010.

Образование:

2003 г. — Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, специальность «Финансы и кредит»



**Касьянов
Игорь Леонидович**

Статус: Неисполнительный директор

Дата избрания 06.08.2009.

Образование:

1982 г. — Московский институт электронного машиностроения, специальность «Электронные вычислительные машины»

1991 г. — ученая степень кандидата физико-математических наук Московского авиационного института им. С. Орджоникидзе.

2000 г. — Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, специальность «Финансы и кредит», квалификация «Экономист».

Комитеты Совета Директоров

При Совете директоров созданы три комитета: по аудиту и рискам, по стратегии и инвестициям и по кадрам и вознаграждениям.

Комитет по аудиту и рискам при Совете директоров

Реорганизован из Комитета по управлению рисками решением Совета директоров (протокол от 14.08.2018 г. №7)

- Возглавляет независимый директор — Борисов А.И.
- Выработка предложений по надзору за рисками, разработка, мониторинг и обновление состава ключевых рисков деятельности Компании.
- Рассмотрение текущих вопросов по созданию и совершенствованию системы управления рисками (СУР).
- Обеспечение действенности систем и процессов внутреннего контроля в отношении порядка составления и представления бухгалтерской (финансовой) и внутренней (управленческой) отчетности, мониторинг выполнения требований законодательства Российской Федерации, а также внутренних документов организации, обеспечение сохранности активов Компании.
- Анализ отчетов Службы внутреннего аудита о выполнении планов проверок.
- Подготовка рекомендаций органам управления Компании по проведению внешних аудиторских проверок и выбору внешних аудиторов.
- Обеспечение своевременного принятия мер по устранению недостатков в системе внутреннего аудита и нарушений требований законодательства Российской Федерации, внутренних документов Компании, а также других недостатков и нарушений, выявленных внешними и внутренними аудиторами.
- Предварительное рассмотрение стратегии управления рисками, анализ управления наиболее значимыми рисками и мониторинг реализации указанного порядка.
- Обеспечение Совета директоров и акционеров полной информацией о рисках (подготовка карт рисков и иной регулярной отчетности).
- Постоянный мониторинг уровня и состояния рисков рынка недвижимости, прежде всего торговой.

Статистика по состоянию на 15 мая 2019 г.:

- Проводится с **2016 г.**
- Проведено **9** заседаний
- Рассмотрено **24** вопроса

Комитет по стратегии и инвестициям при Совете директоров

Реорганизован из Инвестиционного комитета решением Совета директоров (протокол от 14.08.2018 г. №7)

- Определение приоритетных направлений деятельности, рассмотрение среднесрочных и долгосрочных программ развития, инвестиционной программы, бизнес-планов и отчетов об исполнении бизнес-плана, итогов финансово-хозяйственной деятельности Компании в целом и ее дочерних обществ.
- Рассмотрение предложений по осуществлению совместных проектов с стратегическими партнерами.
- Внедрение мероприятий по улучшению/оптимизации деятельности Компании и подконтрольных организаций по финансовым показателям.
- Участие и прекращение участия в других организациях.
- Определение дивидендной политики.
- Увеличение уставного капитала путем размещения дополнительных акций, составляющих не более 25 (Двадцати пяти) процентов ранее размещенных обыкновенных акций Общества.
- Размещение Компанией облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг.
- Подготовка заключений по требованию Совета директоров Общества или рекомендаций по своей инициативе по отдельным вопросам в рамках компетенции комитета.

Статистика по состоянию на 15 мая 2019 г.:

- Проводится с **2016 г.**
- Проведено **22** заседаний
- Рассмотрено **20** вопросов

Комитет по кадрам и вознаграждениям при Совете директоров

Создан решением Совета директоров (протокол от 14.08.2018 г. №7)

- Выработка рекомендаций по размерам вознаграждений членам Совета директоров Компании.
- Оценка деятельности лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа (управляющей организации, управляющего), и членов коллегиального исполнительного органа Общества.
- Определение условий договоров с членами коллегиального исполнительного органа и лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа Компании.

Исполнительные органы управления

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом — Генеральным директором, должность которого занимает Панфилов Алексей Юрьевич. Деятельность Генерального директора, его функции и компетенции, права, обязанно-

- Определение критериев подбора кандидатов в члены коллегиального исполнительного органа, на должность единоличного исполнительного органа Общества и иные отдельные должности исполнительного аппарата Компании.

Статистика по состоянию на 15 мая 2019 г.:

- Проводится с **2018 г.**
- Проведено **3** заседаний
- Рассмотрено **7** вопроса

сти и ответственность регулируются законодательством Российской Федерации, Уставом Общества, Договором, заключенным с Генеральным директором Общества. Генеральный директор не участвует в уставном капитале Компании.

Арендный комитет при Генеральном директоре

Создан решением Генерального директора (приказ от 14.01.2016 №1/1вн)

- Председателем Арендного комитета является генеральный директор.
- Сформирован из руководителей Департамента аренды и руководителей торговых центров.
- К компетенции арендного комитета относится принятие решений по вопросам выбора арендаторов, продления работы с арендаторами, установления арендных отношений и утверждения их условий.
- Внедрение и контроль исполнения принятых решений по вопросам работы с потенциальными и действующими арендаторами.
- Информационный обмен между членами комитета по вопросам текущей работы с потенциальными и действующими арендаторами.

- Предложения по изменению (объединение/ разделение) лотов, проведение строительно-монтажных и отделочных работ по подготовке лотов к сдаче в аренду.
- Неарендные доходы, значимые события за месяц, проведенные и планируемые event и промо-акции в конкретном торговом центре.

Статистика по состоянию на 15 мая 2019 г.:

- Проводится с **2016 г.**
- Проведено **165** заседания
- Рассмотрено более **1100** вопросов

Система вознаграждения органов управления

Система вознаграждения, принятая в Компании, основана на следующих основных принципах: прозрачность, открытость, соответствие размеров индивидуального вознаграждения достигнутым результатам, а также характеру и масштабу бизнеса Компании, результатам деятельности Компании, уровню принимаемых рисков.

В 2019 году планируется разработка и внедрение политики Компании в области вознаграждения членам Совета директоров, а также политики Компании в области вознаграждения Генеральному директору и иным ключе-

вым руководящим работникам, в том числе разработка механизмов и критериев определения размера вознаграждения, порядка выплат, определения индивидуальных и корпоративных комплексных показателей эффективности деятельности, позволяющих учесть вклад членов Совета директоров и высших менеджеров в результат деятельности Компании и пр. При разработке политик в области вознаграждения Компания планирует руководствоваться положениями Кодекса корпоративного управления, утвержденного Банком России.

Материальная и нематериальная мотивация

Материальная мотивация сотрудников Компании базируется на следующих основных принципах:

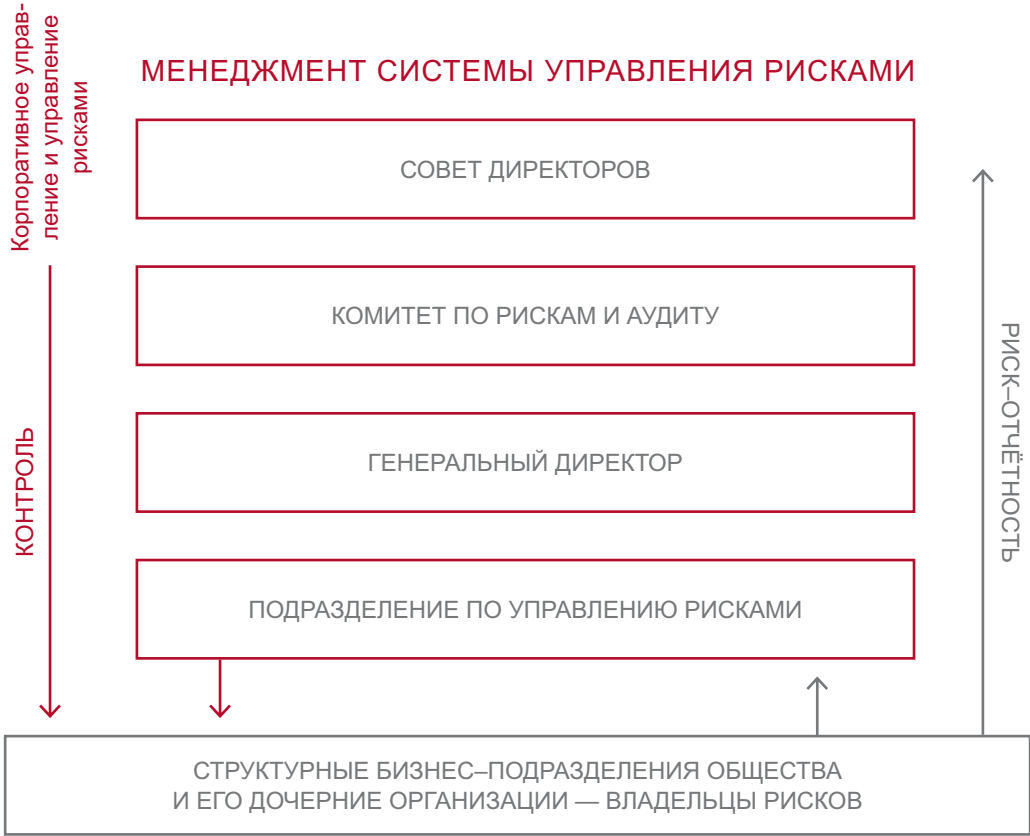
- прямой зависимости от экономических результатов Компании, подразделения и личных результатов деятельности отдельных сотрудников;
- понятности и прозрачности применения системы материального поощрения для сотрудников (в том числе расчета личного вклада сотрудника в общую эффективность);

- наибольшем вовлечении сотрудников в деятельность Компании путем создания личной заинтересованности в достижении эффективных результатов.

Методы нематериальной мотивации компании помогают продемонстрировать лояльность по отношению к персоналу, поощрить вклад в общую деятельность, а также создать комфортную среду для профессионального и карьерного роста и условия работы. Сотрудников отмечают благодарственными письмами, знаками отличия, дипломами, проводят конкурсы с присуждением звания «Лучшего сотрудника» в профессии, отправляют на обучение и конференции, в том числе и зарубежные.

Управление рисками и система внутреннего контроля

Компания рассматривает управление рисками как один из важных компонентов долгосрочного стратегического управления, увеличения стоимости компании и повышения операционной эффективности деятельности. Система управления рисками направлена на своевременное выявление рисков для снижения вероятности и масштаба потенциальных потерь



Основные риски

Компания выделяет и систематизирует риски в пять основных групп. Все группы рисков подлежат регулярному мониторингу.

I группа: Стратегические риски – риски, порожденные факторами неопределенности при стратегическом и бизнес-планировании.

К данной группе рисков относятся следующие риски глобального характера:

- риски политические: государственная политика; внутренняя политическая обстановка;
- риски экономические: уровень инфляции; снижение реальных доходов населения; снижение покупательской способности населения; снижение деловой активности.

II группа: Финансовые риски – риски, связанные с вероятностью финансовых потерь, наступлением негативных последствий, выражающихся в снижении прибыли, потере дохода или капитала.

К данной группе рисков относятся следующие риски:

- риск ликвидности;
- кредитный риск;
- процентный риск;
- валютный риск.

III группа: Операционные риски – риски, присущие отдельным бизнес-процессам, обусловленные преимущественно факторами внутренней среды Компании или ее отраслевой спецификой.

К данной группе рисков относятся следующие риски:

- риски, вызванные изменениями соотношения спроса и предложения (B2B и B2C): увеличение доли вакантных площадей; отсутствие сбалансированного по профилю портфеля арендаторов; снижение посещаемости торговых центров;
- риски, связанные с конкурентным окружением;
- риски, связанные со взаимоотношениями с арендаторами: рост просроченных арендных платежей; досрочное расторжение договора аренды («упущенная выгода»); изменение структуры ставки аренды; изменение валюты ставки аренды;
- риски, связанные с реализацией проектов: капитальное строительство, реновация и др.;

- риски, связанные с физическим и моральным устареванием зданий и оборудования: рост аварийных ситуаций, связанных с оборудованием, снижение конкурентных преимуществ в сравнении с другими ТЦ, снижение популярности у посетителей.
- риски, связанные с изменением цен на потребляемые Компанией и её дочерними организациями услуги и оборудование;
- риски технологические: обслуживание арендных площадей; работа эскалаторов и лифтов; инженерного и иного оборудования;

- риски кадровой политики;

- имиджевые риски: риски потери деловой репутации.

IV группа: Информационные риски – риски, связанные с опасностью возникновения убытков или ущерба в результате применения Компанией информационных технологий, включая потери значимой для Компании информации, а также сопряженные с созданием, передачей, хранением и использованием данных с помощью электронных носителей и иных средств связи.

К данной группе рисков относятся следующие риски:

- риски, связанные с сохранностью информации;
- риски обеспечения необходимыми ресурсами: программное обеспечение; информация; оборудование;
- риски, связанные с управлением информацией.

V группа: Правовые риски – риски, связанные с соответствием законодательным требованиям, в числе прочего, управлением собственностью и корпоративным управлением.

К данной группе рисков относятся следующие риски:

- риски, связанные с изменением законодательства в отрасли (недвижимости);
- риски, связанные с изменением законодательства в сфере налогового регулирования;
- риски, связанные с изменением законодательства в сфере валютного регулирования;
- риски, связанные со взаимодействием с государственными органами.

Кроме того, основанием для классификации является значимость риска (степень воздействия риска):

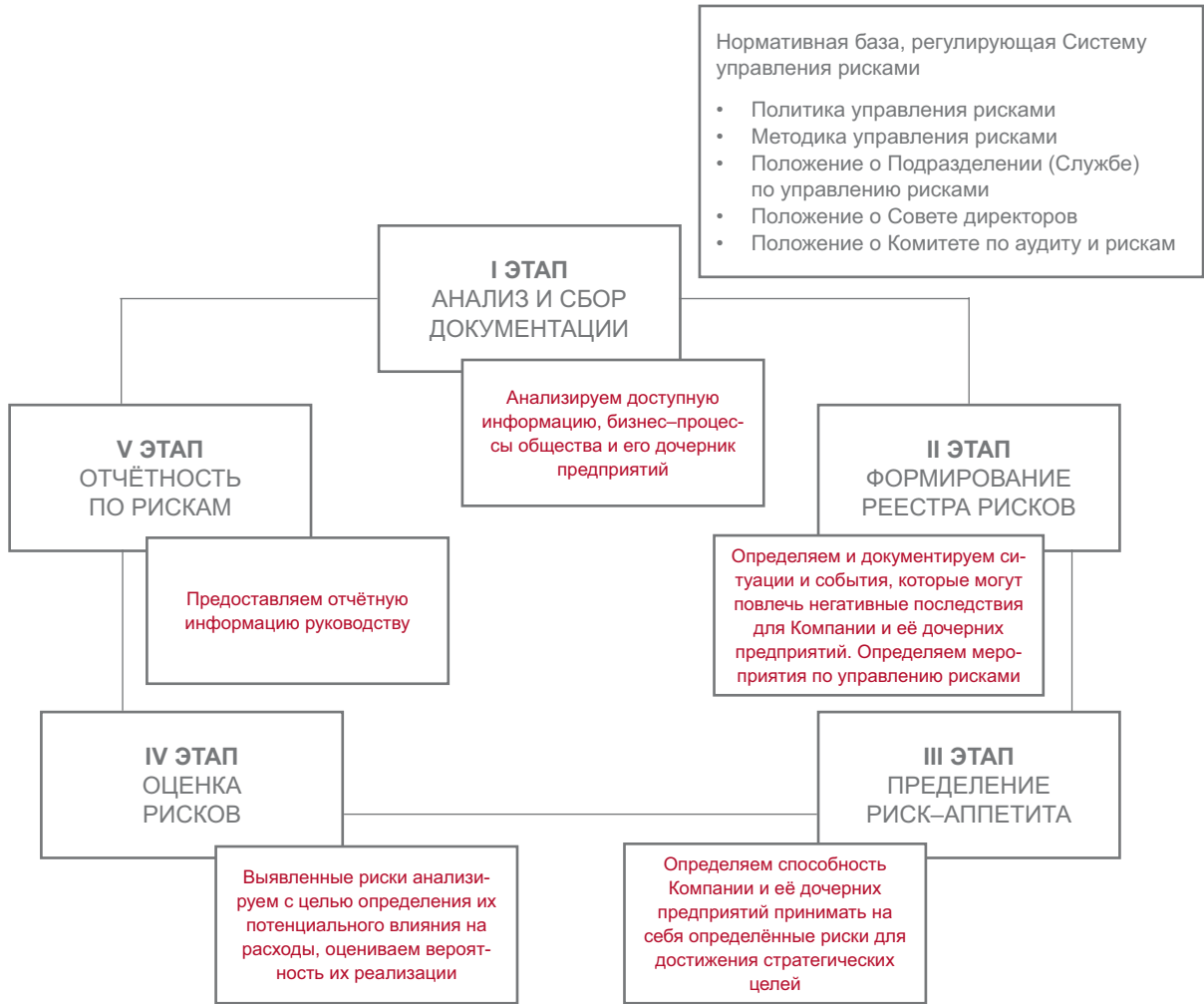
- Критические риски — риски, представляющие угрозу для стабильного функционирования Компании и его дочерних организаций. Под стабильным функционированием подразумевается обеспечение инвестиционной привлекательности, эффективности и рентабельности Компании, надежного энергоснабжения, осуществления всех бизнес-процессов Компании. Вопросы, связанные с рассмотрением и принятием решений по минимизации критических рисков, относятся к компетенции Совета Директоров Компании.
- Существенные риски — риски, оказывающие существенное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности Компании и его дочерних организаций, могут существенно ухудшить стабильное функционирование Компании. Под стабильным функционированием подразумевается обеспечение

инвестиционной привлекательности, эффективности и рентабельности Компании, надежного энергоснабжения, осуществления всех бизнес-процессов Компании. Вопросы, связанные с рассмотрением и принятием решений по минимизации существенных рисков, относятся к компетенции Совета Директоров Компании.

- Значительные риски — риски, которые могут значительным образом повлиять на результаты деятельности Компании, однако не приводят к дестабилизации его деятельности. Рассмотрение и принятие решений по минимизации значительных рисков относится к компетенции Совета Директоров, Комитета по аудиту и рискам и исполнительных органов управления Компании (единоличного исполнительного органа).

Незначительные и пренебрежимо малые риски — риски, уровень которых находится на приемлемом уровне и контролируется линейным менеджментом Компании и ее дочерних обществ.

Этапы системы управления рисками



Методы минимизации рисков



Антикоррупционная политика

К компетенции Совета директоров относится противодействие коррупции путем утверждения Антикоррупционной политики, а также иных внутренних нормативных документов Компании, предусматривающих комплекс мероприятий, стандартов и процедур, направленных на предупреждение подобных правонарушений, снижающих репутационные риски Компании и риски применения к ней мер ответственности за вовлеченность в коррупционные действия.

В рамках противодействия коррупции Компания на регулярной основе проводит проверку своих партнеров и поставщиков на позиции высшего и линейного менеджмента, а также оценку рисков, связанных с коррупцией.

В 2019 году планируется утверждение Антикоррупционной политики АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест».

Устойчивое развитие

Ответственное ведение бизнеса является базовой ценностью Компании и ключом к устойчивому развитию и укреплению позиции компании на рынке торговой недвижимости Москвы. Главная цель Компании с точки зрения социальной ответственности заключается в обеспечении в собственных торговых центрах нового качества шоппинга, развлечений, питания и социального общения для населения Москвы.

Управление торговыми центрами

15-летний опыт управления торговыми объектами позволяет АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» создавать торговые пространства, одинаково удобные для посетителей и арендаторов, представленных магазинами различных брендов, как международных, так и российских. В этой связи особое внимание уделяется формированию и поддержанию взаимовыгодных отношений с арендаторами — основными потребителями девелоперских проектов, при этом состав арендаторов подлежит постоянному мониторингу и оптимизации.

Сотрудники компании имеют уникальный опыт работы в области управления торговыми, бизнес- и multifunctional центрами, а также заслуженную позитивную репутацию в профессиональном сообществе, это позволяет АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» эффективно управлять своими объектами коммерческой недвижимости.

В большинстве случаев менеджеры, управляющие объектами, участвовали в разработке их концепции, контролировали ход строительства и подбирали оптимальный пул арендаторов. Это обуславливает более высокий уровень управления в сравнении с другими компаниями.

Понимание рынка и устойчивые отношения с ритейл-компаниями в сочетании с выигрышным расположением всех объектов АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» дают возможность нашей компании создавать исключительно успешные концепции торговых центров.

Операционная деятельность компании охватывает управление объектами недвижимости, предоставление услуг по аренде площадей компаниям (преимущественно сферы розничной торговли), маркетинговую активность и обеспе-

чивает эффективную эксплуатацию объектов. Основную часть выручки формируют арендные доходы. Кроме того, компания получает неарендные доходы, включая маркетинговые и прочие услуги для арендаторов; удельный вес от таких услуг постоянно растет и составляет на 01.07.18 6,59%. В зарубежной практике эта доля достигает 20%.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» самостоятельно эксплуатирует все свои объекты, привлекая подрядчиков только для выполнения специализированных работ, таких как клининг, обслуживание лифтов, пожарные системы и тд. В целях максимального увеличения прибыли от операционной текущей деятельности компания особое значение придает контролю за расходами и их оптимизации.

Торговые центры Компании оснащены самым современным технологичным оборудованием и инженерными системами. Срок службы оборудования и систем, в зависимости от назначения и фирм производителей, с регламентным сроком службы от 10 до 30 лет и выше.

Существенные инвестиции в инженерные системы, системы безопасности, эксплуатацию торговых центров и грамотное их проектирование, позволяют обеспечить безотказную и безопасную работу оборудования в течении нормативного срока службы 10-30 и более лет.

Торговые центры являются высоко энергоёмкими объектами недвижимости с существенной долей расходов на энергопотребление в структуре затрат. АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» регулярно проводит комплекс мероприятий для снижения указанных расходов, а также развивает автоматизацию и диспетчерское управление.

Цифровые технологии

Во всех торговых центрах Компании внедряются современные цифровые технологии. Менеджмент и Совет Директоров Компании рассматривают цифровизацию как один из драйверов роста посещаемости объектов торговой недвижимости и стоимости бизнеса.

Основные используемые Digital–инструменты направлены на контроль и повышение посещаемости, анализ и увеличение товарооборота, взаимодействие с посетителями с целью создания лояльной аудитории:

- Формирование статистики foot–fall, в торговых центрах установлены датчики системы подсчета посетителей, которые позволяют производить анализ посещаемости торговых центров, анализ конверсии покупательских потоков, контроль товарооборота, используются специальные сервисы для проведения периодических геомаркетинговых исследований — анализ зон охвата, изучение целевой аудитории, портрета и поведения посетителя торгового центра.
- Вовлечение и «оцифровка» посетителей — формирование базы посетителей, сбор данных через специальные формы на web сайтах и страницах в соц. сетях, анкетирование посетителей в торговых центрах с

Взаимодействие с заинтересованными лицами

Взаимодействие с арендаторами

Одной из основных стратегических целей Компании является достижение долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами–арендаторами торговых центров, а также закрепление статуса Компании, привлекательной для первоклассных международных и российских ритейлеров.

Важнейшим приоритетом Компании является предоставление комфортных условий арендаторам для осуществления успешной и эффективной деятельности. АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» является надежным долгосрочным арендодателем с 15-летней историей успеха: дочерними предприятиями Компании был подписан договор аренды на 15 лет с первым в Москве магазином OBI, принадлежащим напрямую немецкой сети, а также долгосрочные контракты с европейскими лидерами ритейла: H&M (30 лет), АШАН (24 года) и другие.

На торговых площадях находятся магазины и рестораны как крупнейших зарубежных, так и российских сетевых брендов, всего более 430 арендаторов, в том числе лидеры российского и международного ритейла.

помощь цифровых киосков, для дальнейшей отправки push уведомлений.

- Достижение двусторонней коммуникации через все популярные социальные сети, мессенджеры, сайты. Успешно применяется — SMM, direct, targeting продвижение маркетинговых программ и мероприятий. С партнерами и ключевыми арендаторами налажен crossmarketing — обмен ссылками.
- Современные навигационные системы — в торговых центрах установлены touch киоски с подробной информацией и навигацией, интерактивные схемы торговых центров размещены на web сайтах объектов, установлены киоски обратной связи и удовлетворенности посетителей.
- Рекламные цифровые фасадные и внутренние поверхности (Outdoor и Indoor реклама) — LCD панели, видеоз экраны, медиафасады.
- Современные web сайты, с мобильными версиями.
- Бесплатные wifi точки доступа, установленные для удобства посетителей торговых центров.

Торговые центры Компании регулярно проводят совместные промо–акции с арендаторами и ключевыми партнерами.

Все торговые центры АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» предлагают широкий спектр возможностей для проведения различного вида BTL активностей и размещения на своих площадках торговых точек формата pop-up store.

Подобные мероприятия позволяют повысить лояльность посетителей торговых центров и одновременно осуществлять рекламу товаров арендаторов, увеличивая покупательскую способность целевой аудитории за счет создания дополнительной мотивации к покупке.

Онлайн–продажи как угроза торговым центрам

С наступлением эры онлайн–продаж давно уже отпала необходимость ходить по магазинам в поисках нужной книги, фильма, необычного подарка, электронной и бытовой техники и многих других товарных категорий. В результате ассортимент некоторых товаров в магазинах значительно уменьшился, а некоторые товарные линейки и наименования если не исчезли совсем, переместившись в интернет, то сократились до минимума. Ожидаемо эта ситуация коснулась и сегмента одежды.

С приходом технологии онлайн–продаж в fashion–сегмент торговые центры мгновенно покинули покупатели, которые в принципе не любили fashion–шопинг и занимались им вынужденно, не имея альтернативы. Следом за ними к онлайн–продажам обратились те, кто не всегда был доволен отсутствием необходимых размеров и цветов.

Изложенные выше аспекты создают серьезный риск уменьшения трафика и, соответственно, доходности с квадратного метра, если вовремя не заместить часть лотов теми категориями арендаторов, которые в силу специфики своего предложения не могут пользоваться интернет–платформой.

Компания осознает данный риск и ориентируется на долгосрочное взаимодействие с арендаторами сегментов общественного питания, сетевыми ритейлерами DIY и

Взаимодействие с посетителями

Торговые центры АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» предоставляют жителям города качественные услуги шоппинга, питания и досуга. Большое внимание Компания уделяет получению обратной связи от посетителей своих торговых центров, изучает их предпочтения и поведение, чтобы своевременно меняться и превосходить потребности и пожелания горожан. Такая стратегия открывает больше возможностей для развития бизнеса.

В последнее время поведение москвичей сильно изменилось: если ещё недавно жители столицы были готовы тратить время на длительную дорогу в большой торговый молл, то сегодня они выбирают «шопинг поблизости» и отдают предпочтение небольшим комфортным торговым центрам. Современные тренды предпочтений покупателей торговых центров:

- комфортный и качественный шопинг;
- развлекательные и досуговые возможности;
- усиленная функция питания;
- расширенный спектр услуг;

сферы услуг, переводя лоты, прежде занятые fashion–арендаторами, под арендаторов другого профиля: общепит, развлечения — то есть те сегменты, где оператор продаёт услуги, т.е. прежде всего атмосферу и возможности социального общения.

Практика показывает правильность выбранного пути. Один из трендов этого года, замеченный многими игроками рынка, — это массовое увеличение доли операторов общепита и услуг в торговых центрах.

В договорах аренды применяется смешанная форма арендных платежей — процент от товарооборота, но не менее базовой арендной платы (эксплуатационные расходы и маркетинг оплачивается дополнительно). Таким образом, Компания стремится выступать долгосрочным партнером для сетевых ритейлеров, наращивание свое присутствие на рынке вместе с ними.

Количество договоров аренды, в которых применяется смешанная форма арендных платежей, вырос в два раза по сравнению с 2017 годом, основная часть таких договоров была заключена во второй половине года. Это позволило увеличить выручку как процент с товарооборота на 3% в отчетном периоде.

Для удобства своих покупателей и соответствия их предпочтениям компания модернизирует свои торговые центры в рамках «Программы **РЕ**», развивает сеть районных торговых центров «Смолл», дополнительно приобретает и реновирует торговые центры. Все торговые объекты АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» находятся в удобной для посетителей локации — на оживленных магистралях, рядом со станциями метро и жилыми массивами.

Взаимодействие с акционерами и инвесторами

Взаимодействие Компании с акционерами и инвесторами основано на высоком уровне ответственности, доверия, взаимном уважении, соблюдении законных прав акционеров и прозрачности деятельности Компании, а также на построении открытого и эффективного диалога между всеми заинтересованными сторонами с безусловным соблюдением законодательства во всех аспектах ведения деятельности Компании. Конструктивное взаимодействие Компании с акционерами и инвесторами обеспечивает эффективное управление активами и устойчивое развитие Компании.

Проведение официальных встреч с инвесторами, участие в российских и международных форумах и конференциях, представление точек зрения менеджмента Компании и членов ее Совета директоров в СМИ, регулярное обновление данных о Компании, ее новостей, раскрытие существенных фактов на сайтах в сети Интернет (странице Компании на сайте Сектора Роста при ПАО Московская Биржа, официальном сайте АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест», странице компании как Эмитента на сайте Интерфакса) предоставляют всем заинтересованным пользователям информации, в частности инвесторам и акционерам, доступ к данным о результатах деятельности, новостям, пресс-релизам, презентациям, отчетам о заседаниях органов корпоративного управления, корпоративной и социальной деятельности, информации о руководстве, а также иной важной информации.

При взаимодействии с заинтересованными сторонами Компания применяет развернутую систему коммуникаций, обеспечивающую полноту, оперативность, объективность, достоверность, точность и доступность информации.

Взаимодействие с органами государственной власти

Компания осуществляет взаимодействие с органами государственной власти на основе принципов законности и соблюдения баланса интересов государства и бизнеса.

Взаимодействие Компании с органами государственной власти направлено на:

- создание благоприятных финансовых, экономических и правовых условий деятельности Компании;
- реализацию крупных инвестиционных проектов, развитие инфраструктуры районов и создание новых рабочих мест;

Принципы взаимодействия с инвесторами:

- Полное и своевременное раскрытие информации и максимальную информационную прозрачность.
- Выполнение всех взятых на себя обязательств.
- Реализация инвестиционных проектов и управление издержками в целях повышения эффективности и роста стоимости активов.
- Взаимодействие с инвесторами для получения обратной связи и максимального соответствия ожиданиям инвесторов.
- Максимальный учет интересов всех сторон и активное сотрудничество на принципах честности, открытости и взаимного уважения.

Каналы и форматы взаимодействия:

- Общее собрание акционеров.
- Организация регулярных встреч с инвесторами.
- Организация посещения предприятий Компании.
- Взаимодействие с рейтинговыми агентствами для оценки инвестиционной привлекательности Компании.
- Корпоративная отчетность.
- Корпоративный сайт.
- Корпоративные СМИ.
- Публикации в СМИ.
- Участие руководства Компании в отраслевых конференциях, семинарах, круглых столах.

- организацию и проведение совместных социальных акций и мероприятий;
- реализацию благотворительных и спонсорских проектов;
- участие в выработке подходов к регулированию отрасли;
- обеспечение информационной открытости деятельности Компании для всех заинтересованных сторон.

Каналы и форматы взаимодействия:

- Соглашения о социально-экономическом партнерстве.
- Семинары, конференции, круглые столы, совещания, совместные рабочие группы.

Взаимодействие с сотрудниками

Социально–кадровая политика АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» направлена на повышение привлекательности Компании для действующих сотрудников и соискателей. Определяющим направлением в Социально-кадровой политике является обеспечение курса социальной ответственности бизнеса перед сотрудниками Компании.

Основные принципы социально – кадровой политики:

- активное вовлечение персонала Компании в достижение стратегических целей, повышение личного участия, вовлеченности и ответственности сотрудников;
- создание современных и комфортных условий работы;
- создание среды для профессионального и карьерного роста;
- обеспечение сотрудников стабильной, адекватно оплачиваемой работой, и гарантиями социальной защиты;
- создание бизнес – команды соответствующей целям и задачам Компании.

Компания использует современные технологии отбора сотрудников, внедрены системы адаптации и наставничества, программы подготовки и развития персонала.

Одним из элементов корпоративной культуры являются регулярные совместные мероприятия. Дважды в год проводятся семинары высших менеджеров, лучшие сотрудники приглашаются на специальные зарубежные семинары, международные выставки и конференции по обмену опытом и изучению лучших мировых стандартов. Существует традиция встреч с известными деятелями спорта, культуры и искусства, посещения музеев, выставок и галерей.

На базе торговых центров проходят корпоративные праздники: «Субботник», «Карибский вечер», «Русский бранч», общекорпоративный новогодний праздник «Альпийская сказка». Традиционно в рамках этих мероприятий проводятся конкурсы, награждения лучших сотрудников в разных номинациях: «Лучший по профессии», «Лучший менеджер», «Лучший наставник» и других.

- Совместная реализация социально–значимых проектов.
- Публикации в СМИ и в корпоративных ресурсах.
- Корпоративная отчетность.

Социальное обеспечение и охрана труда

В своей работе Компания руководствуется следующими принципами в области охраны труда:

- обеспечение приоритета сохранения жизни и здоровья работников;
- возможность управления рисками в области профессионального здоровья персонала;
- планирование показателей условий и охраны труда;
- контроль плановых показателей;
- возможность осуществления корректирующих и предупредительных действий;
- внутренний аудит системы управления охраной труда и анализ ее функционирования;
- возможность адаптации к изменяющимся обстоятельствам;
- соблюдение соответствующих национальных законов и иных нормативных правовых актов по охране труда.

Программы обучения и мотивации

Обучение и развитие персонала

Для повышения профессионального уровня сотрудников в Компании разработаны и внедрены различные программы обучения и развития. В обучающих программах задействован широкий спектр современных средств: коуч-сессии, тренинги, курсы повышения квалификации, зарубежные стажировки, дистанционное обучение. В Компании успешно работают программы «Резерв кадров», «Институт заместителей», «Молодые менеджеры», «Ротация кадров». Всестороннему профессиональному и корпоративному развитию сотрудников помогают наши кадровые программы: «Дублер», «Первый заместитель», «Ротация кадров», «Система внутреннего и внешнего обучения», «Программа развития среднего менеджмента», «Система обратной связи», «Наставничество» и другие. На протяжении нескольких лет в Компании действуют программы для студентов и выпускников ВУЗов и других учебных заведений.

Программы «Стажер» и «Молодые менеджеры» направлены на выявление перспективных молодых специалистов, на обеспечение преемственности и традиций корпоративной культуры.

Одной из основных задач Компании является создание условий для наиболее полного раскрытия возможностей и способностей сотрудников. В ФПК «Гарант–Инвест» есть свой Корпоративный Кодекс, в котором сформулированы идеология, цели и принципы развития Компании.

Уровень образования



Социальная поддержка персонала

Постоянное совершенствование корпоративной культуры, создание условий для социального партнерства между руководством и сотрудниками, привлечение, удержание и мотивация достойных сотрудников Компании, а также забота об их здоровье, работоспособности, профессиональном долголетии, возможностях самореализации, условиях труда и жизни – основные цели общекорпоративной Программы социальной поддержки сотрудников.

Система социальной поддержки персонала включает комплекс льгот, гарантий и компенсаций, которые Компания предоставляет своим сотрудникам:

- добровольное медицинское страхование;
- подарки детям сотрудников;
- предоставление и оплату корпоративной мобильной связи;
- предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска к основному ежегодному отпуску;
- компенсацию затрат на приобретение индивидуального абонеента для осуществления занятий в спортивном клубе;
- компенсацию затрат на коллективные занятия спортом сотрудников дочерних обществ Компании;
- компенсацию затрат на питание сотрудникам, работающим в условиях сменного режима работы.

Корпоративный спорт

Здоровый образ жизни и хорошее физическое состояние сотрудников — один из важнейших элементов корпоративной культуры Компании, условие ее устойчивого и социально-ответственного развития и функционирования.

Руководители и сотрудники АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант – Инвест» являются не только инициаторами общекорпоративных спортивных мероприятий, но и сами подают личный пример любви и преданности спорту и здоровому образу жизни. Спортивный дух и желание быть активными, эффективными и успешными присущи руководителям и сотрудникам Компании. Сотрудники и руководство Компании регулярно занимаются спортом и участвуют в соревнованиях, таких как: лыжные марафоны серии Worldloppet, Euroloppet, международные беговые марафоны, IRONMAN, соревнования по велосипедному спорту и многих других.

Для регулярных спортивных тренировок по футболу, волейболу, плаванию и другим видам спорта для сотрудников постоянно арендуются спортивные залы и бассейны.

Традиционные «Дни спорта» Компании объединяют в здоровом соревновательном мероприятии не только рядовых сотрудников, но и высший менеджмент, а самое массовое корпоративное мероприятие — Спартакиада «Гарант-Инвест» — является серьезным и значимым событием в спортивной жизни всех наших сотрудников.

В 2018 году в рамках «Спартакиады» сотрудники принимали участие в 22-х различных соревнованиях, по таким видам спорта, как легкая атлетика, настольный и большой теннис, волейбол и др. Торжественное открытие состоялось в Спортивном комплексе МГТУ им. Баумана, а торжественная церемония закрытия состоялась в «Известия Hall». Самым ярким событием шестой Спартакиады стали соревнования по легкой атлетике, проходившие на стадионе братьев Знаменских.

Награды победителям вручали легендарные российские спортсмены: четырехкратный олимпийский чемпион и пятикратный чемпион мира по спортивной гимнастике Алексей Немов, олимпийская чемпионка и двукратная чемпионка мира по конькобежному спорту Светлана Журова, двукратная чемпионка мира и семикратная чемпионка Европы по фигурному катанию Ирина Слуцкая, олимпийский чемпион и чемпион мира по баскетболу Иван Едешко, олимпийский чемпион и шестикратный чемпион мира по хоккею Владимир Мышкин.

Социальная ответственность

Поддержка спорта

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» многие годы поддерживает ветеранов легендарных соревнований, молодые таланты и детей-сирот. Придерживаются спортивных традиций и внутри самой Корпорации. Пропаганда и развитие здорового образа жизни и спорта практикуется не только в общественной, но и в корпоративной среде.

ФПК «Гарант–Инвест» выступала спонсором многих спортивных мероприятий, в том числе: лыжных марафонов России: «Марафон МВТУ», «Лыжня России», марафон «Мяо Чан» на призы Юлии Чепаловой, Кубок Рочевых, а также лыжных соревнований «Звездный спринт», «Гарант–Инвест–Спринт» с участием легендарных олимпийских чемпионов.

Программы для детей

Одним из направлений социальной деятельности АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» является забота о подрастающем поколении. Регулярно реализуются программы, целью которых является творческое, интеллектуальное и спортивное развитие детей и подростков.

На базе своих торговых центров АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» регулярно проводит детские тематические праздники и развлекательные программы, участие в которых помогает ребенку раскрыть свой творческий потенциал. Мероприятия неизменно собирают большое количество юных жителей столицы, а их названия отсылают к самым любимым детским литературным произведениям и мультфильмам, и уже стали для родителей и детей символом интересного и полезного времяпрепровождения: «Сумасшедшая наука», «Мульт-парад», «В поисках Золотого ключика», «Город мастеров», «День рождения Винни-Пуха», «Рисуйте с нами», «Клад кота Леопольда», «Карлсон в городе детства», «Каникулы на острове сокровищ», «Путешествие на Мадагаскар» и другие.

В каждом из своих торговых центров АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» предоставляет площади под организации детских познавательно-игровых пространств. Создан и успешно функционирует семейный центр детского развития «Парквик», где проходят обучающе-развлекательные программы, приключенческие квесты, занимательные мастер-классы и научно-познавательные шоу. Площадки для детей функционируют прак-

ФПК «Гарант–Инвест» оказывает спонсорскую поддержку «Russian Marathon Team». В нашем общем турнире по теннису, посвященном 80-летию теннисного клуба «Динамо» и 105-й годовщине со дня открытия первых в Москве теннисных кортов ФПК «Гарант–Инвест», прошел «Матч Звезд России» по баскетболу и многие другие престижные и локальные состязания. Примечательно, что у руководства и коллектива АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» сложились замечательные партнерские и дружеские отношения со многими звездами советского и российского спорта. Встречи сотрудников корпорации с легендарными спортсменами, чемпионами мира и олимпийскими чемпионами — всегда яркое и запоминающееся событие, а их выдающиеся спортивные достижения — пример для подражания.

тически в каждом торговом центре компании. Например, среди посетителей ТРК «Москворечье» большой популярностью пользуется «Детский клуб», где известные сказочные персонажи в игровой форме обучают детей полезным навыкам: от базовых знаний математики до рисования, танцев и оригами из цветных шаров. ТРК «ПЕРОВО МОЛЛ» открыл несколько специализированных уютных залов для семейных и детских торжеств.

Кроме этого, АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» организует пространства для детей и вне стен торгового центра, на прилегающих территориях. Компания сделала уникальный подарок юным москвичам — «Детский парк чудес», построенный по специальному проекту в нескольких шагах от ТЦ «Ритейл Парк» на территории почти 1900 кв. метров. Там разместились игровые площадки, качели, песочницы, настоящий деревянный терем и мини-зоопарк, в котором живут как домашние животные и птицы — поросята, утки, гуси, индюшки, так и представители лесной фауны — ежи и белки.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» как социально-ориентированная Компания всегда стремится сделать максимальный вклад в развитие подрастающего поколения, интегрируя свои девелоперские и спонсорские проекты в программы детского развития.

Поддержка ветеранов

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» заботится о ветеранах. Это и прямая материальная поддержка ветеранов, и реализация различных программ, в том числе «Социальной карты москвича», направленной на предоставление ветеранам и пожилому поколению скидок на многие виды продуктов питания и товаров первой необходимости. Кроме того, в сотрудничестве со многими советами ветеранов города Москвы Компания регулярно осуществляет организацию памятных и праздничных мероприятий. Одной из ежегодных традиций стало проведение на территории торговых центров АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» тематических, концертных и праздничных программ для ветеранов войны и труда, приуроченных к празднованию Дня Победы. В торговых центрах Компании ежегодно отмечаются ставшие уже традицией Дни воинской славы, организуются стенды и памятные доски с фотографиями героев войны, живших на территории района, где расположен торговый центр.

Сохранение культурного наследия и общественные мероприятия. Развитие инфраструктуры

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» принимает участие в сохранении культурного наследия страны и поддержки искусства. Компания и торговые центры выступают спонсорами юбилейных и творческих вечеров, различных фестивалей и конкурсов.

Организация и содействие в проведении общественных городских мероприятий: праздников, фестивалей, ярмарок, а также реализация программ по благоустройству — одно из важных направлений деятельности Компании. Рядом со своими торговыми центрами и магазинами корпорация строит детские площадки, обустроивает скверы, создает современный благоустроенный ландшафт и среду для социального общения на благо жителей Москвы.

Среди реализованных проектов: создание сквера площадью 1 гектар в Северном административном округе, благоустройство площади им. Э.Тельмана на Ленинградском проспекте для проведения общегородских мероприятий,

Стремясь поддерживать связь поколений, чтобы память о подвиге дедов и прадедов прочно сохранялась у детей и нынешней молодежи, АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант–Инвест» стремится привлечь как можно больше юных москвичей: студентов, волонтеров для проведения ежегодных торжественных мероприятий.

благоустройство территории района Москворечье–Сабурово, строительство фонтана в районе Зябликово, благоустройство территории в г. Химки Московской области.

Совместно с компанией Panasonic осуществлено несколько эко-проектов по благоустройству прилегающих к ТДК «Тульский» территорий, основным из которых является совместный дар городу «Тульской аллее» с настоящим японским садом.

Для детей были построены спортивные площадки в районах Бирюлево Восточное, Зябликово и Аэропорт, детские площадки на ул. Булатниковская и ул. Шипиловская, мини-парк для детей и их родителей на улице Донская, рядом с Храмом Ризоположения. Проведена реконструкция нескольких детских спортивных площадок в Южном административном округе Москвы.

Приложения

Раскрытие по крупным сделкам

1) Дата совершения сделки: 17 января 2018 года;

предмет сделки и иные существенные условия сделки: заключение Эмитентом договора залога 100% (ста процентов) доли в уставном капитале ООО «ЛЕНДЛОРД» (ОГРН 1117746436390, ИНН 7708740421) номинальной стоимостью 178 500 000 (сто семьдесят восемь миллионов пятьсот тысяч) рублей, залоговой стоимостью 53 500 000 (пятьдесят три миллиона пятьсот тысяч) рублей в АО «Банк Финсервис» (ОГРН 1087711000013, ИНН 7750004270);

стороны сделки: Залогодатель – Эмитент, Залогодержатель – АО «Банк Финсервис»;

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: 53 500 000 (пятьдесят три миллиона пятьсот тысяч) рублей, 128,6%;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: срок исполнения обязательств по сделке – 25.05.2019 г.;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: указанная сделка одобрена Советом директоров Общества от 17.01.2018 г.

2) Дата совершения сделки: 30 января 2018 г;

предмет сделки и иные существенные условия сделки:

возмездное предоставление Эмитентом (далее – «Займодавец») займа Обществу с ограниченной ответственностью «ЛЕНДЛОРД» (далее – «Заемщик») по Дополнительному соглашению к Договору займа от 28 декабря 2017 г. (далее – «Договор займа»);

стороны сделки: Займодавец – Эмитент, Заемщик – ООО «ЛЕНДЛОРД»;

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: размер выдаваемого займа по Договору займа составляет 200 000 000 (Двести миллионов) рублей, что составляет 480,77% от балансовой стоимости активов Эмитента по состоянию на 31.12.2016 г.;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: срок исполнения обязательств по сделке – Возврат «Заемщиком» суммы займа, а также начисленных на нее процентов осуществляется частями или в полном объеме не позднее «30» декабря 2019 года;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последнее одобрение сделки.

3) Дата совершения сделки: 22 февраля 2018 года;

предмет сделки и иные существенные условия сделки: возмездное предоставление Эмитенту (далее – «Заем-

щик») займа Обществом с ограниченной ответственностью «Монитор-Тайм», адрес места нахождения: 125319, г. Москва, Ленинградский пр-т, д.62А, ИНН 7714130583, ОГРН 1027739527342 (далее – «Заемщик») по Договору займа от 22 февраля 2018 г.;

стороны сделки: Заимодавец – Эмитент, Заемщик – Обществом с ограниченной ответственностью «Монитор-Тайм»;

размер сделки (указывается в денежном выражении и в процентах от балансовой стоимости активов эмитента на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего дате совершения сделки: размер выдаваемого займа по Договору займа составляет 11 000 000 (Одиннадцать миллионов) рублей, что составляет 26,44 % от балансовой стоимости активов Эмитента по состоянию на 31.12.2016 г.;

срок исполнения обязательств по сделке, а также сведения об исполнении указанных обязательств: не позднее «22» февраля 2022 года;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последующее одобрение сделки.

4) Дата совершения сделки: 28 февраля 2018 года;

предмет сделки и иные существенные условия сделки: Возмездное предоставление Эмитентом (далее – «Заимодавец») займа Обществу с ограниченной ответственностью «Гарант-Инвест Девелопмент» (далее – «Заемщик») по Договору займа (далее – «Договор займа») № 14/2017-3 от 28.12.2017 г.;

стороны сделки: Заимодавец – Эмитент, Заемщик – Обществу с ограниченной ответственностью «Гарант-Инвест Девелопмент»;

размер сделки (указывается в денежном выражении и в процентах от балансовой стоимости активов эмитента на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего дате совершения сделки: Размер выдаваемого займа по Договору займа составляет 370 000 000 (Триста семьдесят миллионов) рублей, что составляет 889,4% от балансовой стоимости активов Эмитента по состоянию на 31.12.2016 г.;

срок исполнения обязательств по сделке, а также сведения об исполнении указанных обязательств: не позднее «30» декабря 2019 года;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последующее одобрение сделки.

5) Дата совершения сделки: 18 июня 2018 года;

предмет сделки и иные существенные условия сделки: Заключение Эмитентом договора поручительства с ПАО «Сбербанк России» (Кредитор, Банк);

содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности, на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка: поручитель обязуется отвечать перед Банком за исполнение Должником: Обществом с ограниченной ответственностью «ТЦ Коломенский», адрес: 115487, г. Москва, проспект Андропова, д. 23, ИНН 7725706029, ОГРН 1107746853389, именуемым далее «Должник», всех обязательств по Договору № 5225 об открытии невозобновляемой кредитной линии;

стороны сделки: Поручитель – Эмитент, Банк – ПАО «Сбербанк России»

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: 1 000 000 000 (Один миллиард) рублей, что составляет 41,86 % от балансовой стоимости активов Эмитента на 31.12.2017;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: срок исполнения обязательств по сделке – 14.06.2028 г., включительно;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последующее одобрение сделки.

6) Дата совершения сделки (заключения договора) – 24 сентября 2018 года;

вид и предмет сделки: заключение Эмитентом договора

поручительства № 02727/МР-ДП1 от 24.09.2018 г. с Банком ВТБ (ПАО) (Кредитор, Банк);

содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности, на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка: Поручитель обязуется перед Банком отвечать за исполнение Заемщиком: Обществом с ограниченной ответственностью «ГарантСтройИнвест», ОГРН 1027713012227, обязательств по Кредитному соглашению № 02727/МР от «14» сентября 2018 г. в полном объеме;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: 3651 (три тысячи шестьсот пятьдесят один) календарный день с даты заключения Договора;

стороны сделки: Поручитель (Эмитент) – Акционерное общество «Коммерческая недвижимость Финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест», Банк – Банк ВТБ (ПАО)»;

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: 3 100 000 000 (три миллиарда сто миллионов) рублей, 129,77 %;

стоимость активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку, на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего совершению сделки (заключению договора): Стоимость активов Эмитента, предшествующих дате заключения поручительства составляет 2 388 713 000 (два миллиарда триста восемьдесят восемь миллионов семьсот тринадцать тысяч) рублей.

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последующее одобрение сделки.

7) Дата совершения сделки (заключения договора) – 24 сентября 2018 года;

вид и предмет сделки: заключение Эмитентом договора поручительства № 02727/МР-ДП1 от 24.09.2018 г. с Банком ВТБ (ПАО) (Кредитор, Банк);

содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности, на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка: Поручитель

обязуется перед Банком отвечать за исполнение Заемщиком: Обществом с ограниченной ответственностью «ГарантСтройИнвест», ОГРН 1027713012227, обязательств по Кредитному соглашению № 02727/МР от «14» сентября 2018 г. в полном объеме;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: 3651 (три тысячи шестьсот пятьдесят один) календарный день с даты заключения Договора;

стороны сделки: Поручитель (Эмитент) – Акционерное общество «Коммерческая недвижимость Финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест», Банк – Банк ВТБ (ПАО)»;

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: 3 100 000 000 (три миллиарда сто миллионов) рублей, 129,77 %;

стоимость активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку, на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего совершению сделки (заключению договора): стоимость активов Эмитента, предшествующих дате заключения поручительства составляет 2 388 713 000 (два миллиарда триста восемьдесят восемь миллионов семьсот тринадцать тысяч) рублей.

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последующее одобрение сделки.

Раскрытие по сделкам с заинтересованностью

1) Дата совершения сделки: 18 июня 2018 года;

предмет сделки и иные существенные условия сделки: Заключение Эмитентом договора поручительства с ПАО «Сбербанк России» (Кредитор, Банк). Поручитель обязуется отвечать перед Банком за исполнение Должником: Обществом с ограниченной ответственностью «ТЦ Пражский Град», адрес: 117519, г. Москва, ул. Кировоградская, дом 24А, ИНН 7726663561, ОГРН 1107746853390, имеваемым далее «Должник», всех обязательств по Договору № 5204 об открытии не возобновляемой кредитной линии;

стороны сделки: Поручитель – Эмитент, Банк – ПАО «Сбербанк России»

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: 400 000 000 (Четыреста миллионов) рублей, что составляет 16,74 % от балансовой стоимости активов Эмитента на 31.12.2017;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: срок исполнения обязательств по сделке – 14.06.2028 г. включительно;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: указанная сделка одобрена Советом директоров эмитента, Протокол №2 от 15.06.2018 г.

2) Дата совершения сделки: 10 июля 2018 года;

вид и предмет сделки: заключение Эмитентом договора поручительства № 5343-П-1 от 10.07.2018 г. с ПАО «Сбербанк России» (Кредитор, Банк);

содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности, на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка: Поручитель обязуется отвечать перед Банком за исполнение Должником: Обществом с ограниченной ответственностью «Сеть районных торговых центров», адрес места нахождения: 115191, г. Москва, ул. Большая Тульская, д. 11, этаж 2, офис 21, ИНН 7726402200, ОГРН 1177746446822, всех

обязательств по Договору № 5343 об открытии невозобновляемой кредитной линии от 10.07.2018 г. заключенному между Банком и Должником;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: 09.07.2028 г., включительно;

стороны сделки: Поручитель (Эмитент) – Акционерное общество «Коммерческая недвижимость Финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест», Банк – ПАО «Сбербанк России»;

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: 500 000 000 (пятьсот миллионов) рублей, 20,93 %;

стоимость активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку, на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего совершению сделки (заключению договора): стоимость активов Эмитента, предшествующих дате заключения поручительства составляет 2 388 713 000 (два миллиарда триста восемьдесят восемь миллионов семьсот тринадцать тысяч) рублей;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последнее одобрение сделки.

3) Дата совершения сделки: 11 июля 2018 года;

вид и предмет сделки: возмездное предоставление Эмитентом (далее – «Займодавец») займа Обществу с ограниченной ответственностью «Сеть районных торговых центров» (далее – «Заемщик») по Договору займа (далее – «Договор займа») № 06/2018-3 от 22.06.2018г. в редакции Дополнительного соглашения от 11 июля 2018 г.;

содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности, на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка: Займо-

давец предоставляет Заемщику заем на общую сумму 261 665 000 (двести шестьдесят один миллион шестьсот шестьдесят пять тысяч) рублей 00 копеек, а Заемщик обязуется вернуть сумму займа и уплатить проценты за пользование им. Процентная ставка за пользование займом устанавливается в размере 13,0% (Тринадцать процентов) годовых. Заем может выдаваться траншами;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: срок исполнения обязательств по сделке – Возврат «Заемщиком» суммы займа, а также начисленных на нее процентов осуществляется частями или в полном объеме не позднее «31» декабря 2023 года;

стороны сделки: Заимодавец (Эмитент) – Акционерное общество «Коммерческая недвижимость Финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест», Заемщик – Общество с ограниченной ответственностью «Сеть районных торговых центров» (ОГРН 1177746446822 ИНН: 7726402200);

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: Размер выдаваемого займа по Договору займа составляет 261 665 000 (двести шестьдесят один миллион шестьсот шестьдесят пять тысяч) рублей 00 копеек;

стоимость активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку, на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего совершению сделки (заключению договора): стоимость активов Эмитента, предшествующих дате заключения договора займа, по состоянию на 31.12.2017 г. составляет 2 388 713 000 (два миллиарда триста восемьдесят восемь миллионов семьсот тринадцать тысяч) рублей, 10,95%;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последнее одобрение сделки.

4) Дата совершения сделки: 04 сентября 2018;

вид и предмет сделки: возмездное предоставление Эмитентом (далее – «Займодавец») займа Обществу с ограниченной ответственностью «ЭЙ.ПИ.ТРАСТ КО» (далее – «Заемщик») по Договору займа (далее – «Договор займа»);

содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности, на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка: Займодавец предоставляет Заемщику заем на сумму 350 000 000 (триста пятьдесят миллионов) рублей 00 копеек, а Заемщик обязуется вернуть сумму займа и уплатить проценты за пользование им. Процентная ставка за пользование займом устанавливается в размере 12,5% (Двенадцать целых пять десятых процентов) годовых. Заем может выдаваться траншами;

срок исполнения обязательств по сделке, стороны и выгодоприобретатели по сделке, размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку: срок исполнения обязательств по сделке – Договор займа вступает в силу с момента перечисления суммы займа на банковский счет Заемщика. Возврат Заемщиком суммы займа, а также начисленных на нее процентов не позднее 30.09.2023 г.;

стороны сделки: Заимодавец (Эмитент) – Акционерное общество «Коммерческая недвижимость Финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест», Заемщик – Общество с ограниченной ответственностью «ЭЙ.ПИ.ТРАСТ КО» (ОГРН 5147746210585 ИНН: 7726757996);

размер сделки в денежном выражении и в процентах от стоимости активов эмитента: размер выдаваемого займа по Договору займа составляет 350 000 000 (Триста пятьдесят миллионов) рублей, что составляет 14,65 % от балансовой стоимости активов Эмитента;

стоимость активов эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку, на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, предшествующего совершению сделки (заключению договора): стоимость активов Эмитента, предшествующих дате заключения договора займа, составляет 2 388 713 000 (два миллиарда триста восемьдесят восемь миллионов семьсот тринадцать тысяч) рублей;

сведения об одобрении сделки в случае, когда такая сделка была одобрена уполномоченным органом управления эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям эмитента, которое совершило сделку (наименование органа управления организации, принявшего решение об одобрении сделки, дата принятия указанного решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления организации, на котором принято указанное решение, если такое решение принято коллегиальным органом управления организации), или указание на то, что такая сделка не одобрялась: последнее одобрение сделки.

Портфель объектов торговой недвижимости

Здания Торгово-развлекательного комплекса «ПЕРОВО МОЛЛ», Торгового центра «Шипиловский», Торгового центра «Смолл Пролетарский» и Торгового центра «Борисовский» были приобретены Группой в декабре 2017 года.

Здания Торгового центра «Черноморский», Торгового центра «Смолл Красный Маяк» и Торгового центра «Бирюлевский» были приобретены Группой в июне 2018 года.

По состоянию на 31 декабря 2018 года здание Торгового комплекса «Галерея Аэропорт» справедливой стоимостью 7 319 381 тыс. рублей передано в залог в качестве обеспечения по кредиту, полученному от ОАО «Сбербанк России» сроком до 28 июня 2028 года.

По состоянию на 31 декабря 2018 года здание ТРК «Москворечье» справедливой стоимостью 5 926 600 тыс. рублей передано в залог в качестве обеспечения по кредиту, полученному от ОАО «Сбербанк России» сроком до 31 января 2027 года.

По состоянию на 31 декабря 2018 года здание Торгового Центра «Ритейл Парк» справедливой стоимостью 4 176 660 тыс. рублей передано в залог в качестве обеспечения по кредиту, полученному от ПАО «Банк ВТБ» сроком до 21 сентября 2028 года.

По состоянию на 31 декабря 2018 года здание Торгово-делового комплекса «Тульский» справедливой стоимостью 3 180 674 тыс. рублей передано в залог в качестве обеспечения по кредиту, полученному от ОАО «Сбербанк России» сроком до 1 сентября 2020 года.

По состоянию на 31 декабря 2018 года здание Торгового центра «Коломенский» справедливой стоимостью 1 333 434 тыс. рублей и здание торгово-ресторанного комплекса «Пражский Град» справедливой стоимостью 562 736 тыс. рублей переданы в залог в качестве обеспечения по кредитам, полученным от АО «Риетуму Банка» сроком до 26 июля 2021 года.

По состоянию на 31 декабря 2018 года здание Торгово-развлекательного комплекса «ПЕРОВО МОЛЛ» справедливой стоимостью 870 745 тыс. рублей передано в залог в качестве обеспечения по кредиту, полученному от АО «Банк Финсервис» сроком до 26 мая 2019 года.

По состоянию на 31 декабря 2018 года здание районных торговых центров «Шипиловский», «Черноморский», «Красный Маяк», «Бирюлевский» справедливой стоимостью 1 189 164 тыс. рублей передано в залог в качестве обеспечения по кредиту, полученному от ОАО «Сбербанк России» сроком до 09 сентября 2028 года.

Торговый Комплекс «Галерея Аэропорт»



Адрес:
Москва, м. Аэропорт, Ленинградский пр-т, 62А

Современный торговый комплекс на Ленинградском проспекте в Москве, в котором расположено более 70 магазинов, а также 8 ресторанов и кафе.

По признанию специалистов, это один из лучших торговых комплексов Москвы. ТК «Галерея Аэропорт» является победителем престижных конкурсов, в том числе «Лучший торговый центр России», «Лучший реализованный проект в области инвестиций и строительства в Москве» и «Лучший действующий торговый центр».

ГАЛЕРЕЯ
ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС
АЭРОПОРТ

Открыт
24 мая 2003 года



Общая площадь, кв.м	12 000
Количество торговых уровней	3
Парковка, м/м	70
Зона обслуживания, тыс. чел.	1 280
Посещаемость, млн чел. в год	11,8

Более 70 магазинов, 8 кафе и ресторанов: продуктовый супермаркет «Мираторг», «РИВ ГОШ», «Л'Этуаль», «Читай город», «IL Патио», «Планета Суши», «Шоколадница», «Му-Му», BURGER KING, KFC, McDonalds.

www.g-a.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 760 563 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 7 418 000 тыс. руб.

Торгово–развлекательный комплекс «Москворечье»



Адрес:
Москва, м. Каширская, Каширское шоссе, 26

Современный торговый комплекс, расположенный у выхода из станции метро «Каширская», в непосредственной близости от Каширского шоссе.

В 3–этажном комплексе, общей площадью 30 000 квадратных метров, расположены 89 магазинов, 13 ресторанов и кафе, 1 супермаркет, а также семейный развлекательный центр. ТРК «Москворечье» стал победителем CRE Awards в номинации «Лучший Торговый центр России». В 2018 г. в ТРК «Москворечье» в результате первого этапа реновации было размещено три новых якорных арендатора: «Перекресток», «Детский Мир» и LC Waikiki. На 2019 год запланирована модернизация главного атриума, связанная с заменой арендаторов и усилением функции питания. Арендаторы данного профиля будут реконцентрированы в ТРК «Москворечье» на всех этажах, главном атриуме, а не только на фудкорте, где они размещались ранее. Под данную концепцию осуществляется не только изменение конфигурации площадей, выделенных под общепит, но и задействуется часть общих зон и балконов атриума, что позволит увеличить арендопригодные площади торгового центра.



Открыт
6 марта 2014 года



Общая площадь, кв.м	30 000
Количество торговых уровней	3
Парковка, м/м	600
Зона обслуживания, тыс. чел.	2 366
Посещаемость, млн чел. в год	7,9

89 магазинов, 13 ресторанов и кафе: «Перекресток», «М.Видео», «Детский мир», H&M, Reserved, семейный развлекательный центр «Парквик», «Макдоналдс», « IL Патио», «Планета Суши», «Шоколадница», KFC, BURGER KING, Costa Coffee, #FARШ.

www.moskvorechije.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 730 577 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 5 950 000 тыс. руб.

Торговый центр «Ритейл Парк»




Адрес:
Москва, Варшавское шоссе, 97

Первый в России торговый центр формата Retail Park, основные площади которого занимают крупные магазины. В торговом центре расположены магазины известных мировых брендов: АШАН, OBI, Adidas, а также 4 ресторана и кафе. Для детей открыт уникальный «Парк Чудес» с мини-зоопарком. ТЦ «Ритейл Парк» имеет множество наград, в том числе является победителем городского конкурса «Лучший торговый центр Москвы».



Ритейл Парк
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Открыт
15 декабря 2005 года



Общая площадь, кв.м	47 000
Количество торговых уровней	2
Парковка, м/м	1 100
Зона обслуживания, тыс. чел.	1 700
Посещаемость, млн чел. в год	5,9

Количество магазинов — 16, ресторанов и кафе — 4: АШАН Сити, OBI, Гипермаркет «СТОЛПЛИТ ХОУМ», Adidas, Sport Point, Familia, «Макдоналдс», KFC, «IL Патио», «Планета Суши», BURGER KING.

www.retail-park.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 482 749 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 4 220 000 тыс. руб.

Торгово–деловой комплекс «Тульский»



Адрес:
Москва, м. Тульская, ул. Большая Тульская, 11

Образец высокого стиля современной коммерческой недвижимости в сегменте «mixed-use», в котором удачно сочетаются офисный центр класса «А», просторная торговая галерея, event–зона, популярные рестораны и кафе.

Удобное расположение ТДК «Тульский» обеспечивает отличный доступ из любого района города и предоставляет возможность пользоваться всеми видами транспорта. Современная архитектура, просторные помещения, высококласное инженерное оборудование, обилие дневного света обеспечивают комфорт и для сотрудников офисов, и для посетителей магази- нов и ресторанов.



Открыт
22 ноября 2008 года



Общая площадь, кв.м	13 300 (плюс event–зона — 800 кв. м)
Количество торговых уровней	2
Парковка, м/м	69
Зона обслуживания, тыс. чел.	510
Посещаемость, млн чел. в год	2,9
Количество офисных лотов	23
Количество магазинов	13
Ресторанов и кафе	6

23 арендатора офисных площадей, среди которых Panasonic, Elliott Group, «Э–КОМ», «ИнфоБип». Арендаторы торговых площадей: Starbucks, PRIME, «Грабли», «IL Патио», «Шикари», #FARШ.

www.tulsky.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 364 154 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 3 184 000 тыс. руб.

Торгово–ресторанный комплекс «Пражский Град»



Адрес:
Москва, м. Пражская, ул. Кировоградская, 24А

Современный уникальный торгово–ресторанный комплекс, имеющий выгодное расположение в непосредственной близости к метро «Пражская».

В течении 2018 года полностью завершено изменение концепции и позиционирования ТРК «Пражский Град».

На сегодняшний день Торгово-ресторанный комплекс «Пражский Град» — это специализированный торговый центр с ресторанным комплексом, предоставляющий жителям близлежащих районов возможность посещать различные рестораны и кафе в одном современном и комфортном месте ежедневно. В торговом центре представлены 6 различных концепций питания, летняя терраса, а также супермаркет.



Открыт
20 июня 2007 года



Общая площадь, кв.м	3 000
Количество торговых уровней	3
Парковка, м/м	50
Зона обслуживания, тыс. чел.	562
Посещаемость, млн чел. в год	1,5
Ресторанов и кафе	6
Супермаркеты	1

Продуктовый супермаркет «Мираторг», ресторан японской кухни «Якитория», Чешский пивной ресторан FAN ZONE, Ка-раоке–клуб FAN ZONE, реторатораны быстрого питания BURGER KING и KFC, кальянная «Московская Сеть Кальянных».

www.pragsky-grad.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 67 759 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 667 000 тыс. руб.

Торговый центр «Коломенский»



Адрес:
Москва, м. Коломенская, Проспект Андропова, 23

Современный районный торговый центр, расположенный непосредственно у метро Коломенская, обеспечивающий жителей ближайших районов товарами и услугами повседневного спроса.

В торговом центре представлены популярные магазины, супермаркет, предприятия сферы услуг, а также рестораны и кафе. Торговый центр рассчитан на ежедневные покупки в пешеходной доступности, а также для посетителей на автомобилях и общественном транспорте.



Открыт
26 мая 2006 года



Общая площадь, кв.м	3 200
Количество торговых уровней	2
Парковка, м/м	50
Зона обслуживания, тыс. чел.	600
Посещаемость, млн чел. в год	4,1
Количество магазинов	18
Ресторанов и кафе	2

18 магазинов, продуктовый супермаркет «Мираторг», 2 ресторана: KFC, Pizza Hut.

www.tc-kolomensky.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 155 165 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 1 561 500 тыс. руб.

Торгово–развлекательный комплекс «ПЕРОВО МОЛЛ»



Адрес:
Москва, м.Перово, м.Новогиреево, ул. Перовская, д. 61А

Семейный торгово–развлекательный комплекс, приобретенный в конце 2017 года, прошедший реновацию в начале 2018 года проведён концептуальный ребрендинг и модернизация, изменены фасады и внутренняя планировка. Самый популярный торгово–развлекательный комплекс в районах Новогиреево и Перово расположен на первой линии улицы Перовская в центре массовой жилой застройки.

ПЕРОВО МОЛЛ
ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

Открыт
3 марта 2018 года



Общая площадь, кв.м	13 500
Количество торговых уровней	3
Парковка, м/м	95
Зона обслуживания, тыс. чел.	520
Посещаемость, млн чел. в год	2

19 магазинов, фитнес клуб, супрмаркет «Перекресток», «Детский Мир», 5 ресторанов и кафе: FAN ZONE, «IL Патио», KFC, Pizza Hut, Costa Coffee, семейный развлекательный центр «Парквик».

www.perovomall.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 98 154 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 865 627 тыс. руб.

Сеть районных торговых центров «Смолл»



Сеть районных торговых центров «Смолл» — это небольшие торговые центры с единым брендом, представляющие возможность приобрести все необходимое в комфортных условиях рядом с домом. Такие центры, как правило, расположены в густонаселенных микрорайонах, районах новостроек, на основных магистралях, рядом со станциями метро и остановками общественного транспорта. Современные районные центры «Смолл» рассчитаны на обеспечение жителей ближайших районов товарами и услугами повседневного спроса. В районных торговых центрах располагаются супермаркет, рестораны и кафе, аптека, дом быта, химчистка, магазины косметики, парфюмерии, бытовой химии, салоны сотовой связи и различные услуги.

6 объектов находятся в собственности, 1 в управлении.



В сети «Смолл» расположены 20 магазинов, 5 супермаркетов, 5 ресторанов и кафе.

Торговый центр «Смолл Пролетарский»

Адрес: Пролетарский просп., 2А

Торговый центр «Смолл Бирюлевский»

Адрес: ул. Бирюлевская, домовладение 26А

Торговый центр «Смолл Черноморский»

Адрес: Черноморский бул., д. 10

Торговый центр «Смолл Красный маяк» (в стадии реновации)

Адрес: ул. Красного маяка, д. 15

Торговый центр «Смолл Шипиловский»

Адрес: Шипиловская ул., 62А

Торговый центре «Смолл Борисовский»

Адрес: Борисовский проезд, 46А

Торговый центр «Смолл Каширский» (в управлении)

Адрес: Каширское шоссе, 26

www.small.msk.ru

Основные финансовые показатели по состоянию на 31.12.2018

- Выручка — 75 642 тыс. руб. (2018 г.)
- Рыночная стоимость — 1 178 501 тыс. руб.