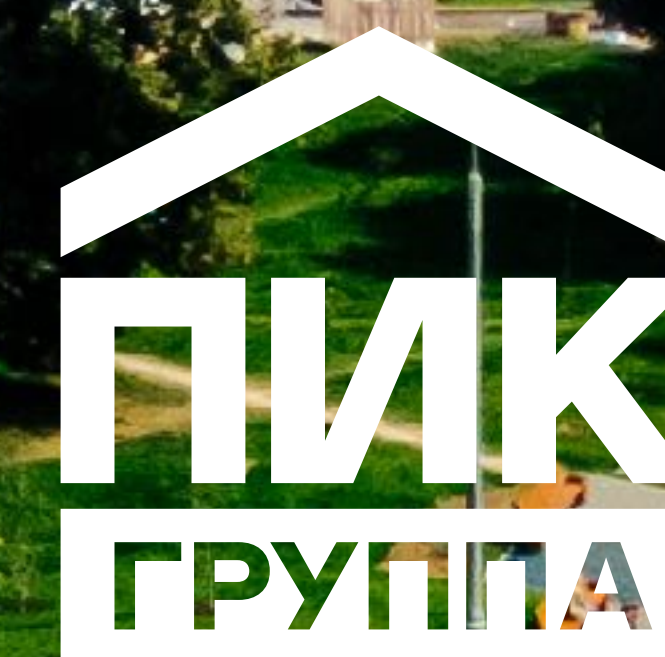


Презентация для инвесторов



Ноябрь 2019





ПИК – Компания строительных технологий

01

ПИК - компания строительных технологий

Безоговорочный лидер рынка жилья в России

11 млн м²

Размер земельного банка⁽¹⁾

>3,5 млрд \$

№1 по рыночной капитализации среди прочих публичных девелоперов⁽²⁾

35 000

клиентов получили квартиры в 2018 году

7 млн м²

№1 по объёму текущего строительства на 01.11.2019⁽³⁾

50 млн м²

№1 частная управляющая компания по площади в эксплуатации⁽⁴⁾

50 000

людей работает на стройках ПИК

№1

бренд недвижимости в России⁽⁵⁾

55+ млн посетителей

В год на сайте PIK.RU, сайт №3 по недвижимости в России

25 500

сотрудников

Источник: erzrf.ru, данные Компании, Блумберг

Примечания: (1) Земельный банк на 01.01.2019

(2) Рыночная капитализация на 01.09.2019

(3) Данные <https://erzrf.ru/>

(4) Данные Компании

(5) Данные <https://www.brandfinance.com>

ПИК Сегодня

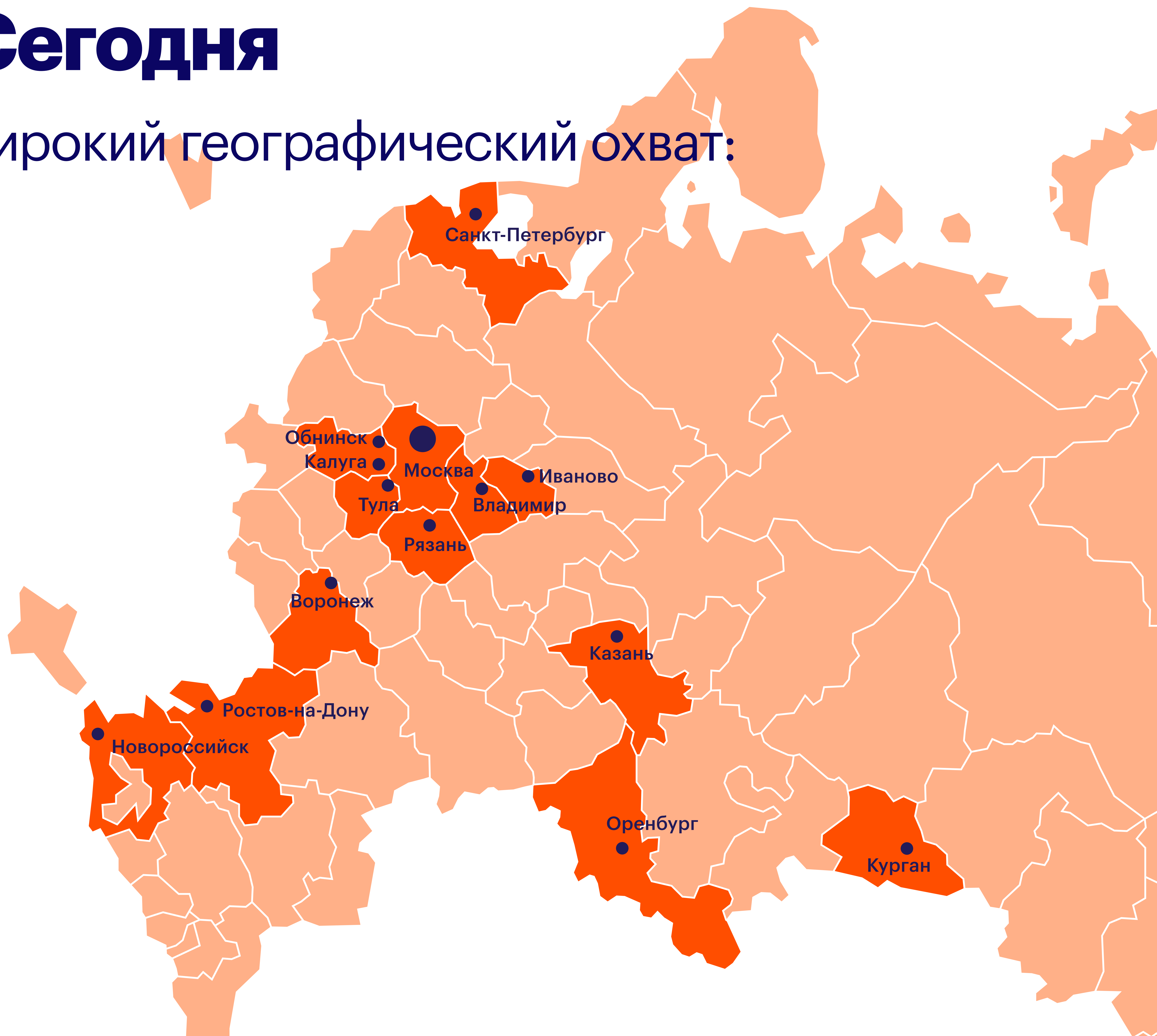
Самый широкий географический охват:

9

регионов –
девелопмент

20+

городов –
управление
недвижимостью



ПИК - девелопер нового поколения - технологическая компания

Сейчас ПИК – инновационный провайдер интегрированных жилищных продуктов и сервисов

1 IT Компания – больше 200 разработчиков в штате	2 Одно из крупнейших в мире собственное проектное бюро	3 Новый подход к управлению земельным банком: от м² к руб.	4 Собственные производства (9 заводов) , гибкая и адаптивная экосистема поставщиков и подрядчиков	5 Комплексный подход к маркетингу и продажам: Система динамического ценообразования, единые стандарты качества сервиса, омниканальность коммуникаций с клиентами
6 Диджитализация всех процессов – повышение прозрачности и скорости строительства, продаж и поступлений денежных средств	7 Лучший на рынке продукт, соответствующий всем потребностям и предпочтениям клиентов	8 Современная IT-инфраструктура	9 Социально ответственная компания – все проекты обеспечены самой современной социальной инфраструктурой	10 Экосистема жилья – полный спектр услуг, связанных с недвижимостью

Сравнение ПИК с конкурентами

№1 среди конкурентов	ПИК	ЛСР	Эталон
Сегмент	Масс-маркет Бизнес	Масс-маркет Бизнес Элитная	Масс-маркет Бизнес
Федеральный игрок - девелопмент ⁽¹⁾	9 регионов	3 региона	2 региона
Стоимость портфеля (млрд руб.) ⁽²⁾	382	186	190
Земельный банк (млн м²)	10,9	7,8	7,8
Объем заключенных договоров (млрд руб.)	210,6	93,0	68,7
Объем заключенных договоров (тыс. м²)	1 941	920	628
FCF (OpCF - Capex) (млрд руб., 2018)	26,7	18,9	14,5
Чистый долг/привед. EBITDA	0,1x	0,8x	(0,4x)
Капитализация (млрд \$) ⁽³⁾	3,7	1,1	0,6
Интегрированная бизнес-модель	✓	✓	✗
Производственные мощности (млн м²)	1,5	0,6	n/a
Площадь под управлением (млн кв. м.)	50	n/a	5
Дополнительные сервисы	Управление недвижимостью; Экосистема сервисов	✗	Управление недвижимостью

Дифференцирующие факторы

- Крупнейшая компания на российском рынке жилья с общенациональным присутствием
- Бизнес-модель устойчивая к экономическим спадам благодаря доступным ценам, привлекательному продукту для клиентов и дополнительным услугам
- Контроль затрат и качества, более короткий цикл строительства благодаря вертикальной интеграции
- Большой и эффективно управляемый земельный банк
- Сильное и устойчивое генерирование денежных потоков
- Технологические инициативы и экосистема сервисов обеспечивают устойчивый денежный поток и выступают в качестве уникальной платформы для будущего расширения в новые вертикали

Источник: Данные Компаний по состоянию на 31.12.2018
(1) Москва и Новая Москва представляют один регион
(2) Включая земельный банк, промышленный сегмент, сетевой сегмент, стартапы, офисы и бренд Компании
(3) По состоянию на 09.08.2019

Факторы инвестиционной привлекательности ПИК

1

Абсолютный общенациональный лидер на фундаментально привлекательном рынке жилья

2

Крупнейший, качественный и эффективно управляемый земельный банк

3

Интегрированный бизнес: модель полного цикла - масштаб и технологии - обеспечивающие эффективность, устойчивость и качество на каждом этапе

4

Комплексное управление недвижимостью с широким спектром новых услуг с добавленной стоимостью: создание экосистемы

5

Большой потенциал генерации денежных потоков и взвешенная финансовая политика

6

Опытная управленческая команда, лучшие практики корпоративного управления

7

Бизнес-модель, сфокусированная на максимально эффективное Использование возможностей рынка

Направления бизнеса

Стратегия роста по всем сегментам

**Девелопмент
жилья**

**Управление
недвижимостью
и сетями**

**Услуги
генерального
подряда**

**PropTech – инновационный
дизрапт традиционных
рынков жилья**

**ConTech платформа – строительные технологии,
IT решения, бизнес-процессы, проектное бюро и
производственные активы ПИК**



Обзор рынка

02

Абсолютный национальный лидер на фундаментально привлекательном российском рынке жилой недвижимости

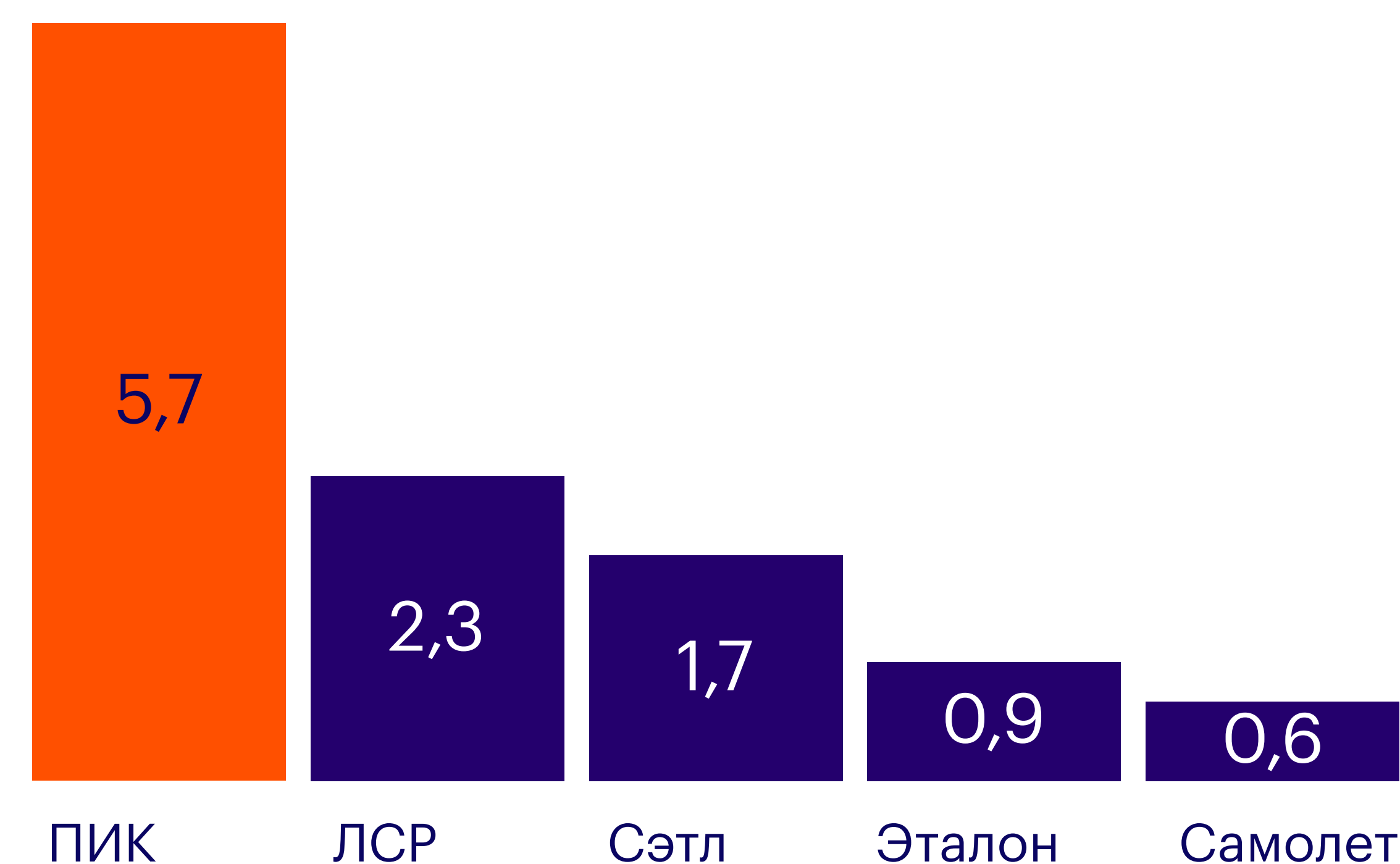
Устойчивая растущая экономика и привлекательная демография с учетом тенденции урбанизации

Новое законодательство предусматривало исключения для частично завершенных проектов ПИК, позволяющих использовать средства покупателей для финансирования строительства.

Сильно фрагментированный рынок

Недавние изменения в законодательстве выгодны крупным игрокам для консолидации сильно фрагментированного рынка

Доля рынка ТОП-5 игроков по в 2018 году, %



Относительно низкая обеспеченность жильем в Москве

Низкая обеспеченность жильем, старый жилищный фонд низкого качества

Жилищный фонд на душу населения⁽¹⁾



Низкий уровень проникновения ипотеки

Значительное пространство для дальнейшего роста ипотечного кредитования

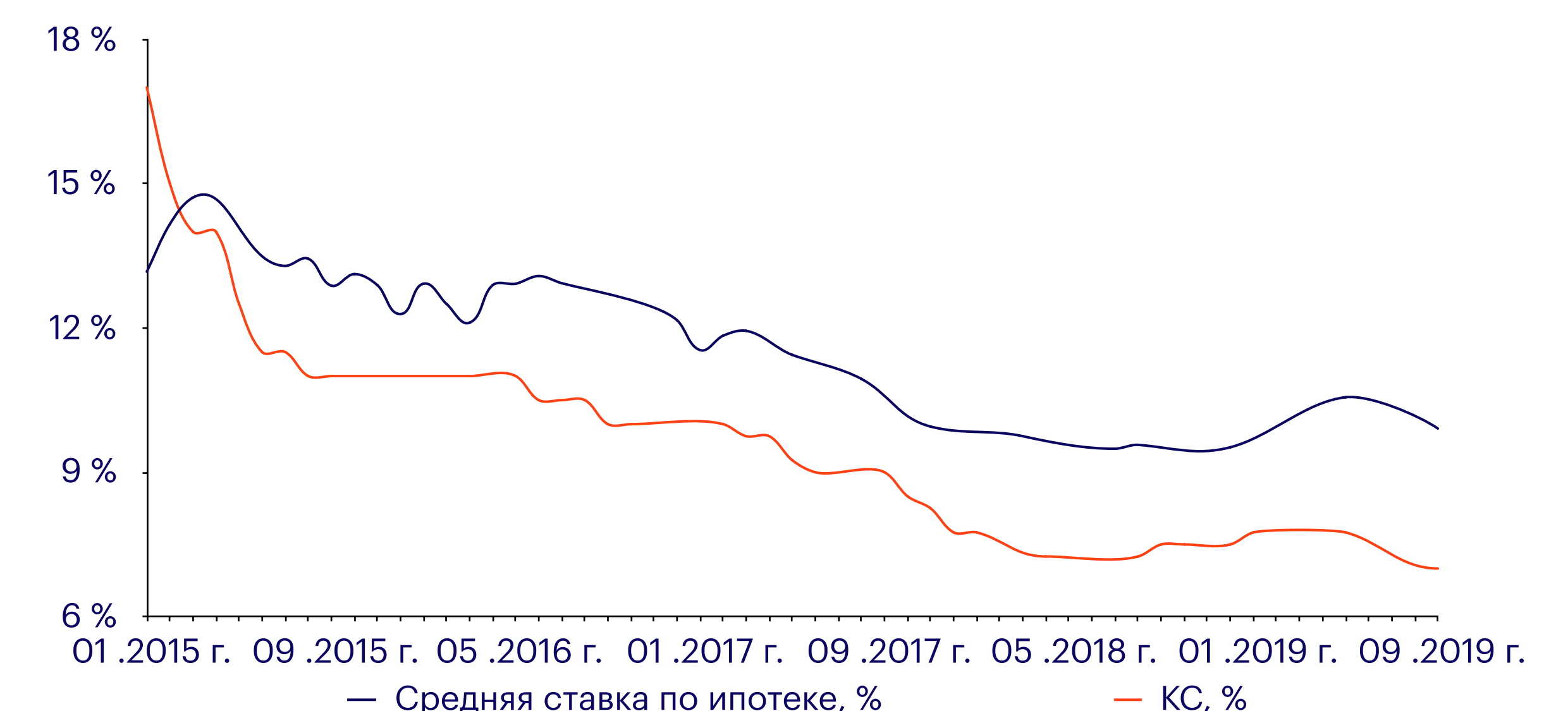
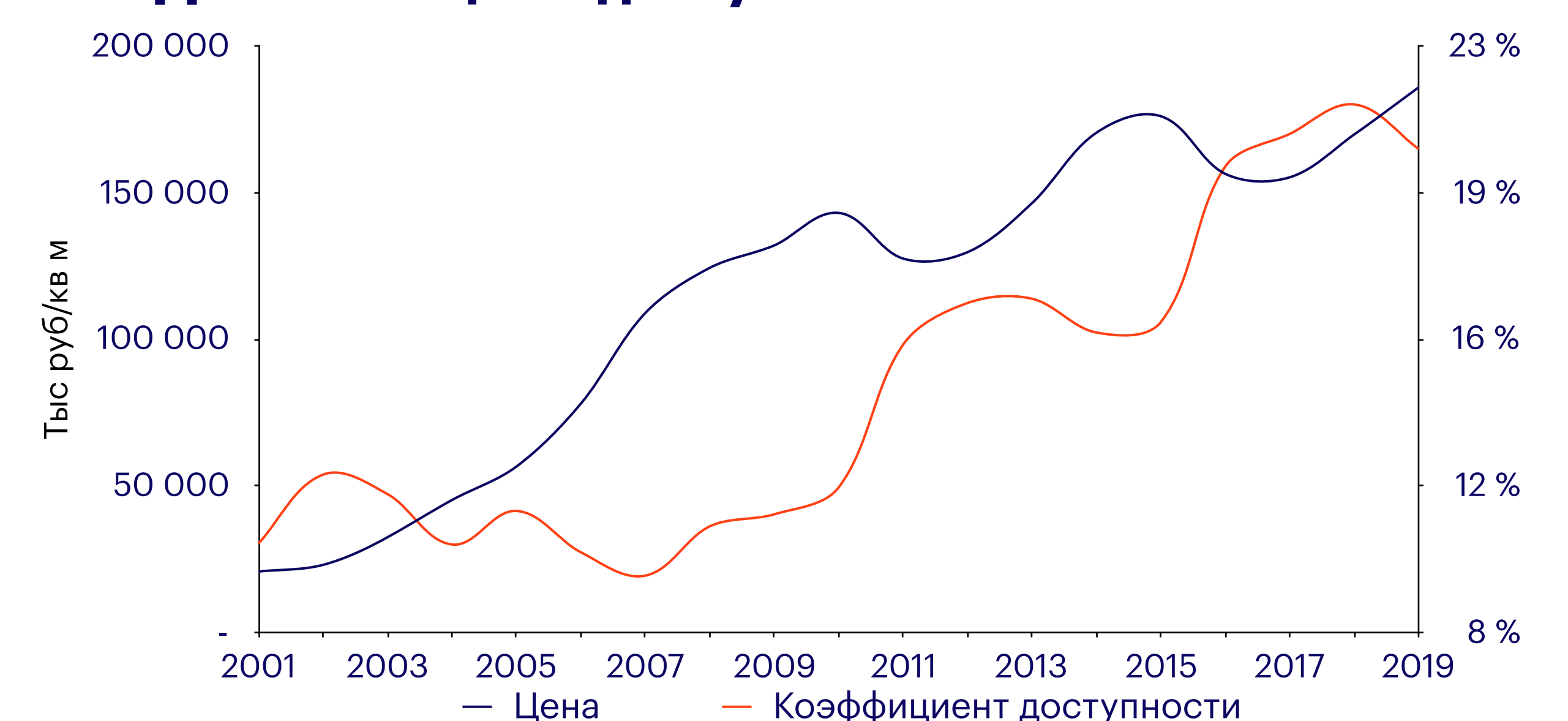
Ипотека в% к ВВП



Относительно высокий показатель доступности жилья

Привлекательная и все еще улучшающаяся доступность жилья

Динамика цен и доступности жилья в Москве⁽²⁾



Источник: Росстат, Eurostat

(1) жилищный фонд на душу населения рассчитывается путем деления общего жилищного фонда на население

(2) Коэффициент доступности жилья рассчитывается по формуле: $(1 / (\text{Среднегодовой доход домохозяйства (из расчета на 2 человека на домохозяйство)} / \text{средняя цена квартиры за кв.м. (из расчета на площадь квартиры 55 кв.м.))$

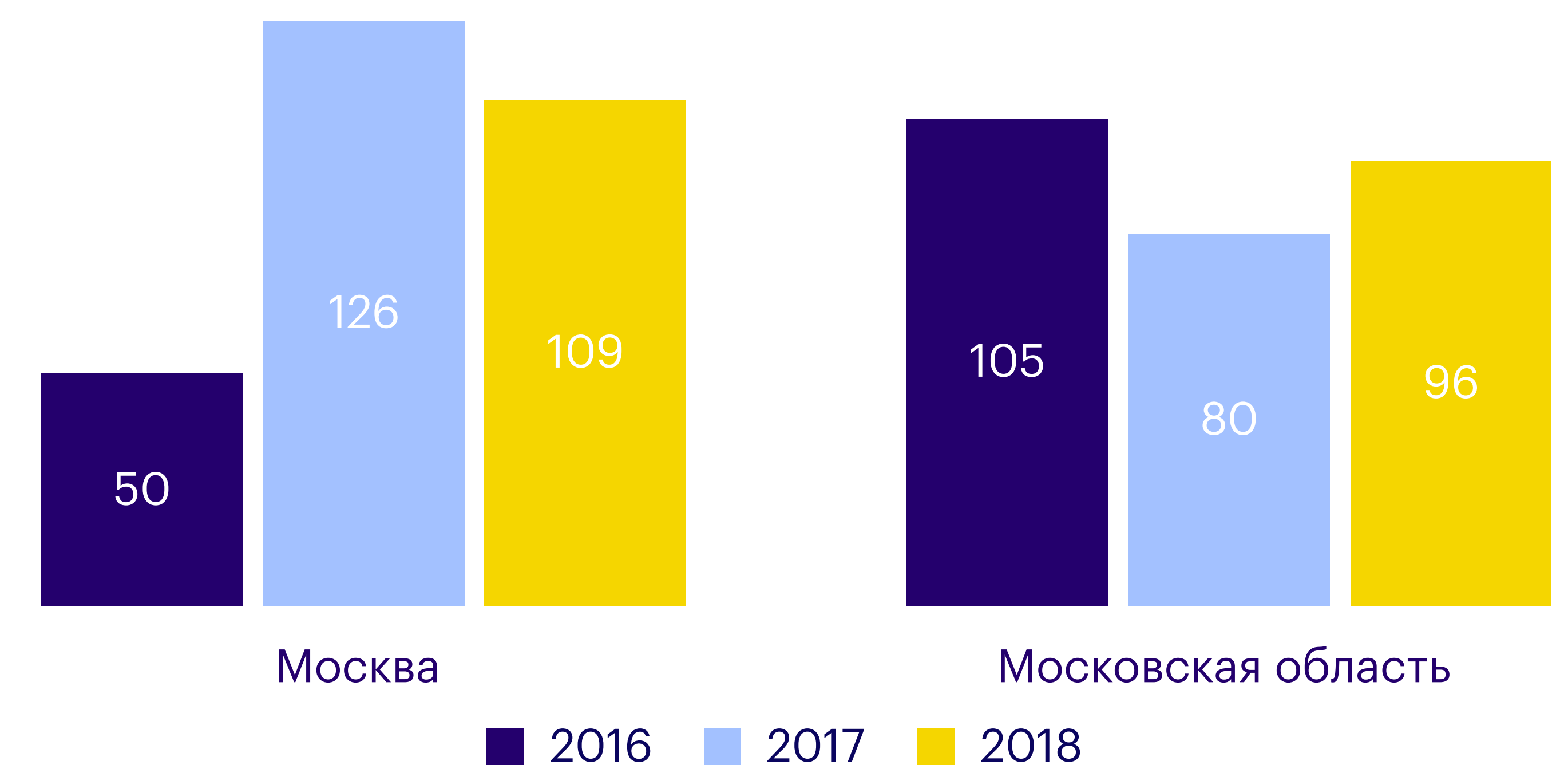
Прогноз развития рынка жилой недвижимости

Спрос

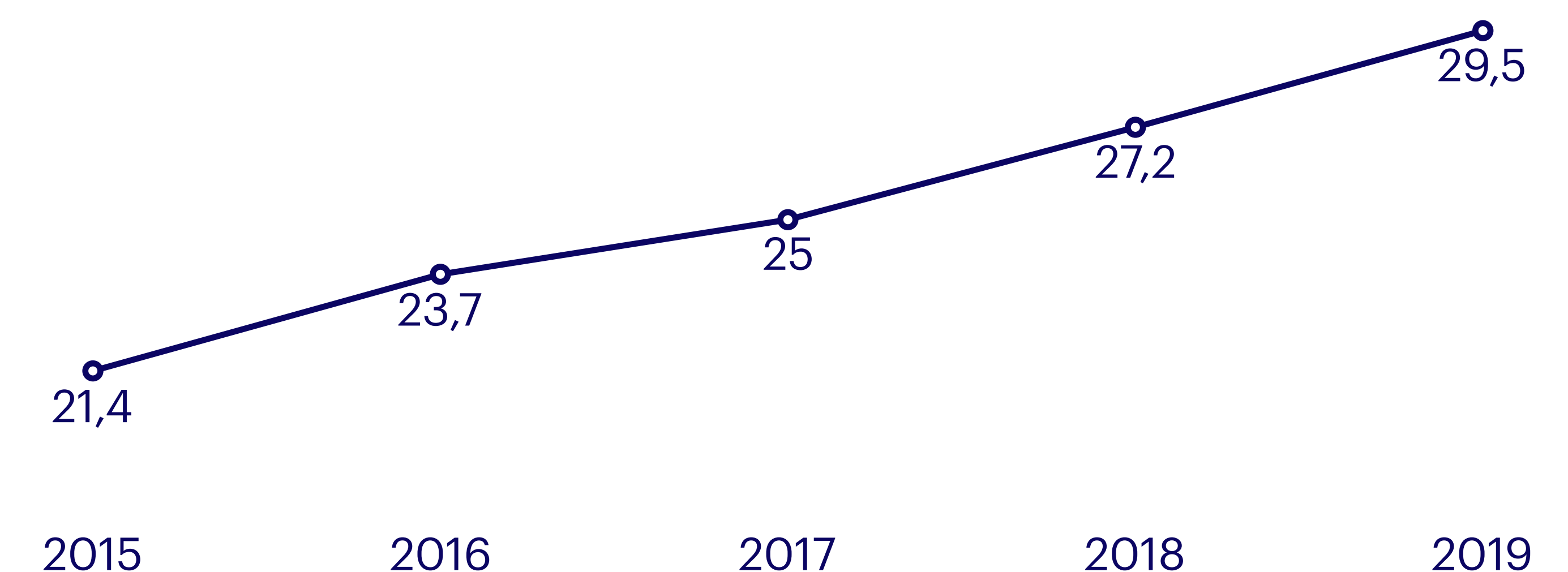
Фундаментальные показатели российского рынка недвижимости сопутствуют **росту** сектора:

- Объем жилья на душу населения отстает от показателей сравнимых стран
- Домохозяйства имеют обширную базу депозитов, которая может быть направлена в сектор недвижимости
- Устойчивая демографическая конъюнктура
- Снижение ключевой ставки и стоимости ипотеки

Прирост населения
(1 000 чел.)



Вклады населения (в рублях и иностранной валюте) в России, трлн руб.



Прогноз развития рынка жилой недвижимости.

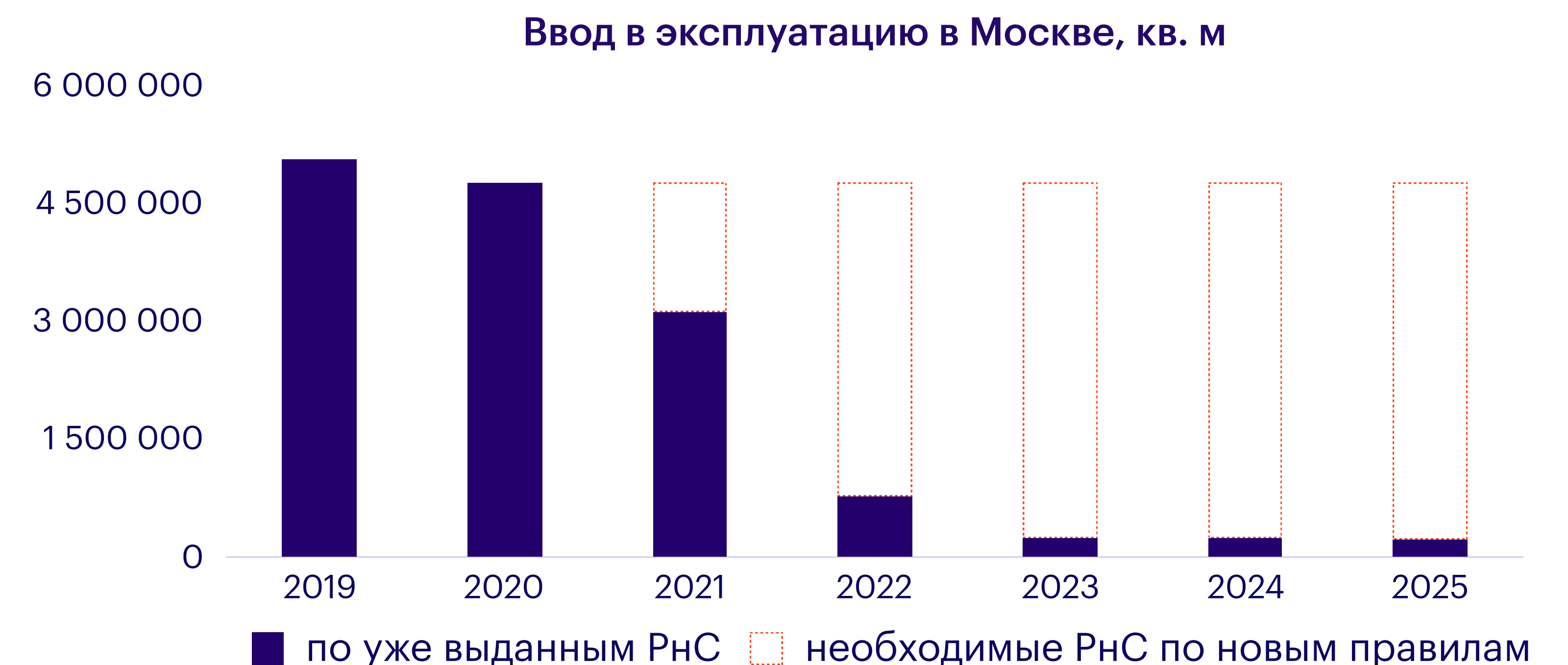
Предложение

Резкое падение и значительный дефицит предложения

Выданных на текущий момент разрешений на строительство в Москве и МО достаточно для поддержания объемов в секторе до 2019/2020 года. Начиная с 2021 года, а в Московской области с 2020, для сохранения уровня прошлых лет значительная часть ввода в эксплуатацию должна будет приходиться на объекты, разрешения на которые выданы после 01 июля 2018 года, при этом во второй половине 2018 года в России был выдан минимальный объем разрешений на строительство (около 600 000 м², при необходимых более 10 млн м²).

Принимая во внимание низкую готовность большинства компаний в секторе к работе по новым правилам (478-ФЗ), следует ожидать снижения общих объемов строительства начиная уже с **2019** года, а не с **2020** года, как планировалось ранее - за счет перевода всех проектов с 01/07/2019 года на работу с эскроу счетами, вымывания старых запасов и ухода с рынка мелких и средних игроков. Восстановление и дальнейший рост объемов строительства в обоих регионах можно ожидать не раньше **2022** года.

Анализ необходимого объема разрешений на строительство для поддержания объемов ввода в эксплуатацию в Москве и МО на уровнях 2019/2020





Операционные и финансовые результаты

03

Устойчивые денежные потоки и взвешенная финансовая политика

Значительный рост операционных и финансовых показателей - основа для генерации сильных денежных потоков

Принципы финансовой политики компании:

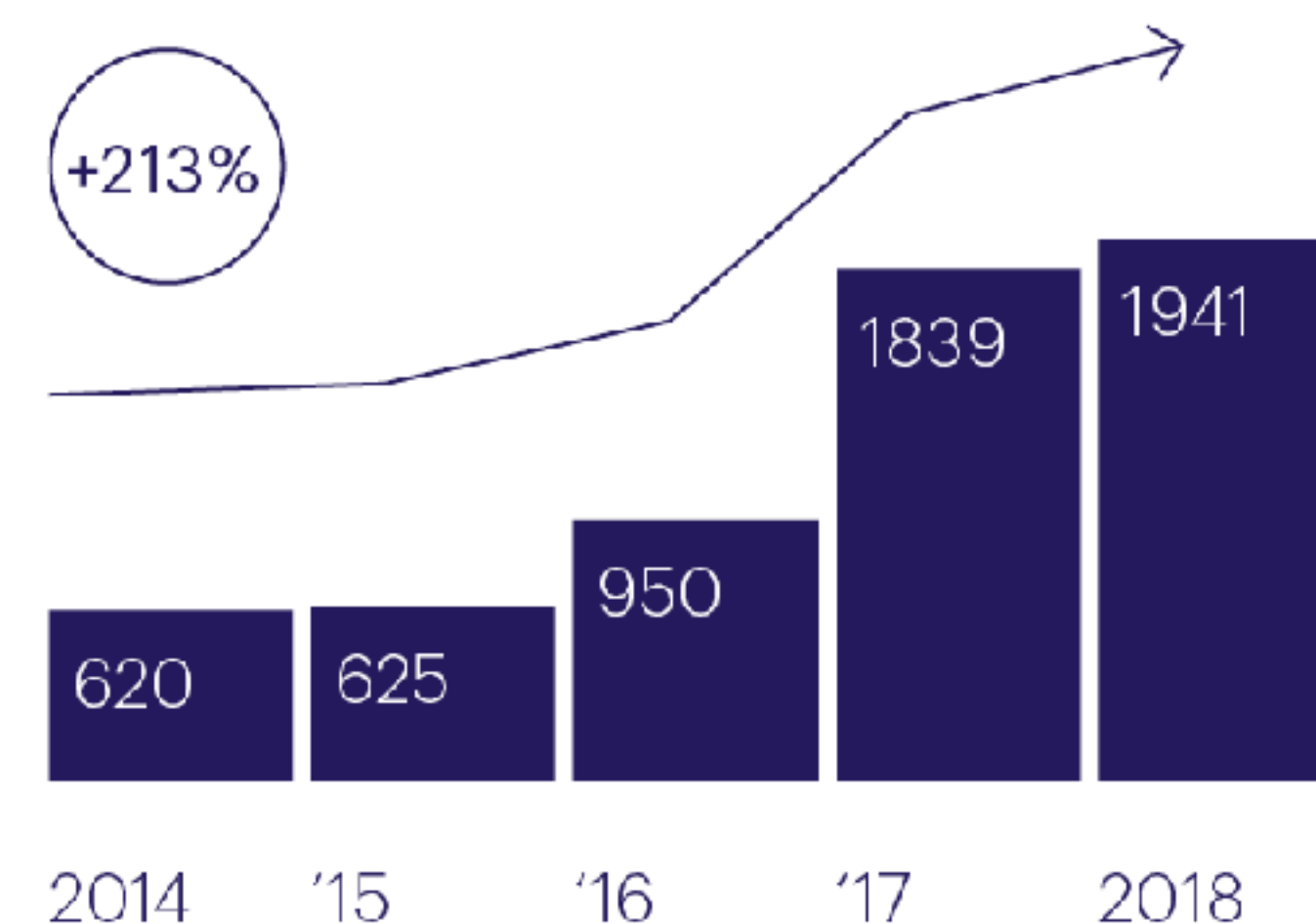
- Фокус на долгосрочный долг
- 100% долга в рублях
- Оптимизация лeverеджа и снижение стоимости долгового портфеля

Кредитные рейтинги:

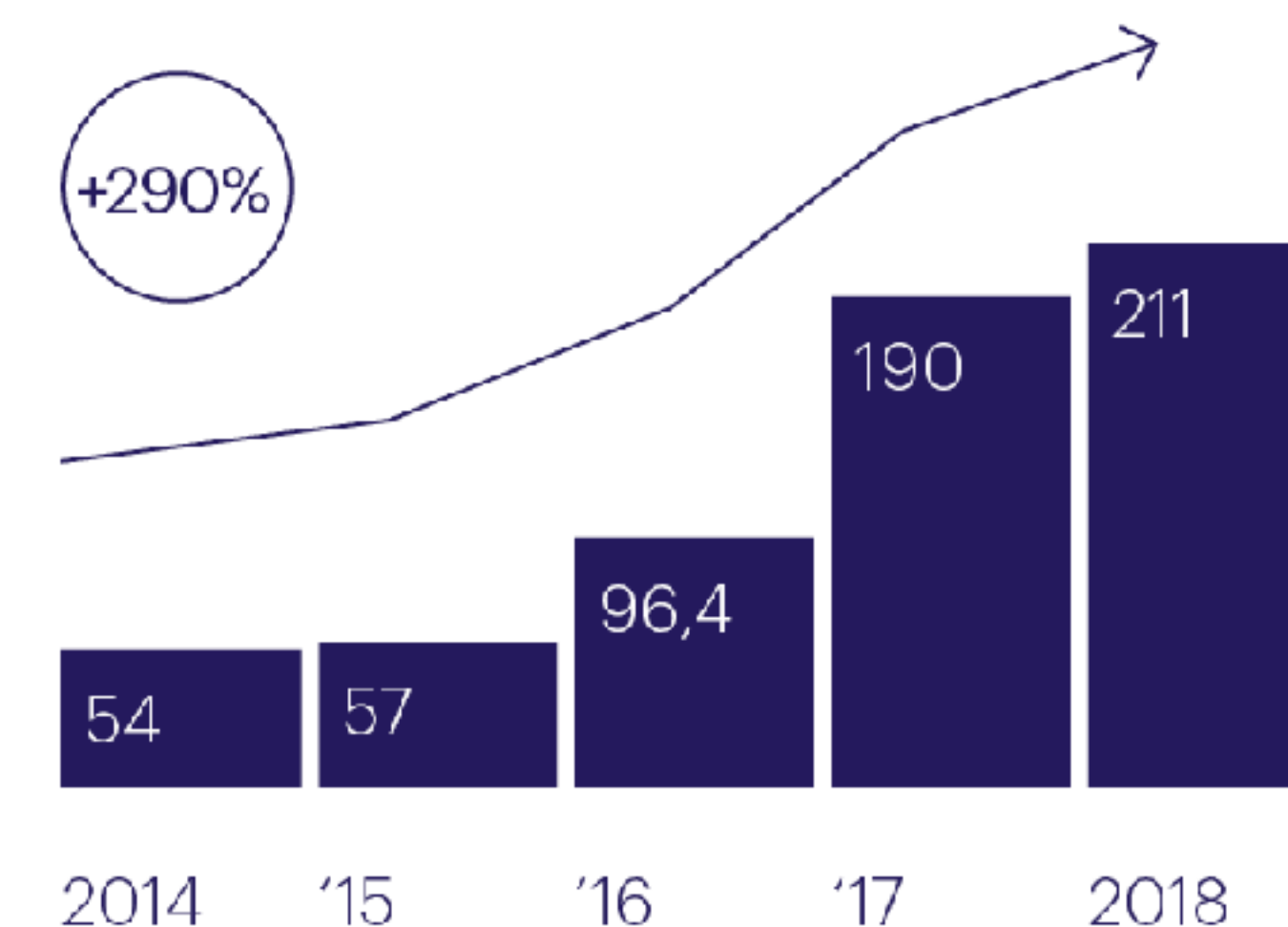
Fitch: BB- (стабильный) от 08.07.2019
S&P: B+ (позитивный) от 29.03.2019

Expert: ruA (стабильный) от 18.06.2019
АКРА: A- (стабильный) от 06.08.2019

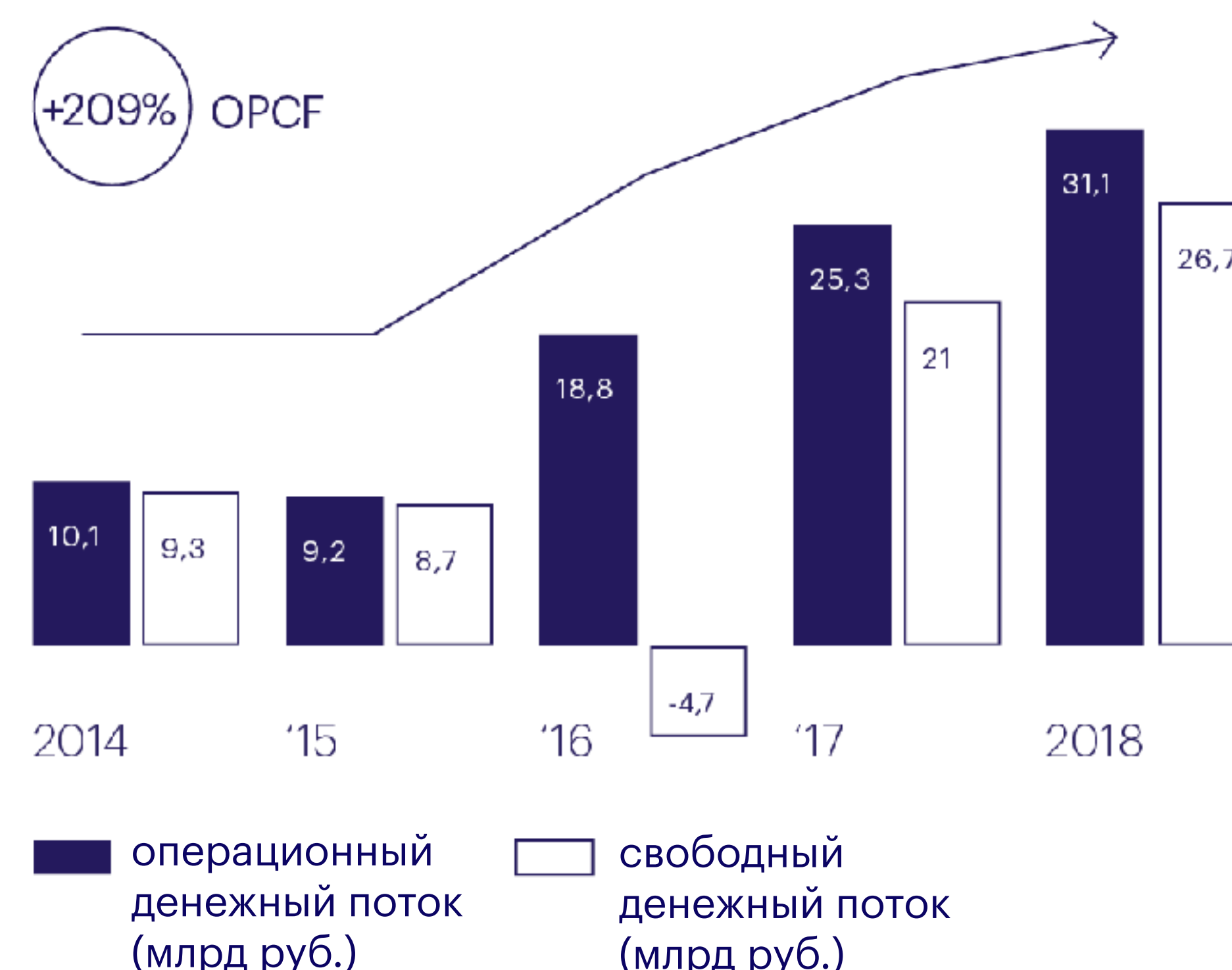
Заклученные новые контракты (тыс. кв.м)



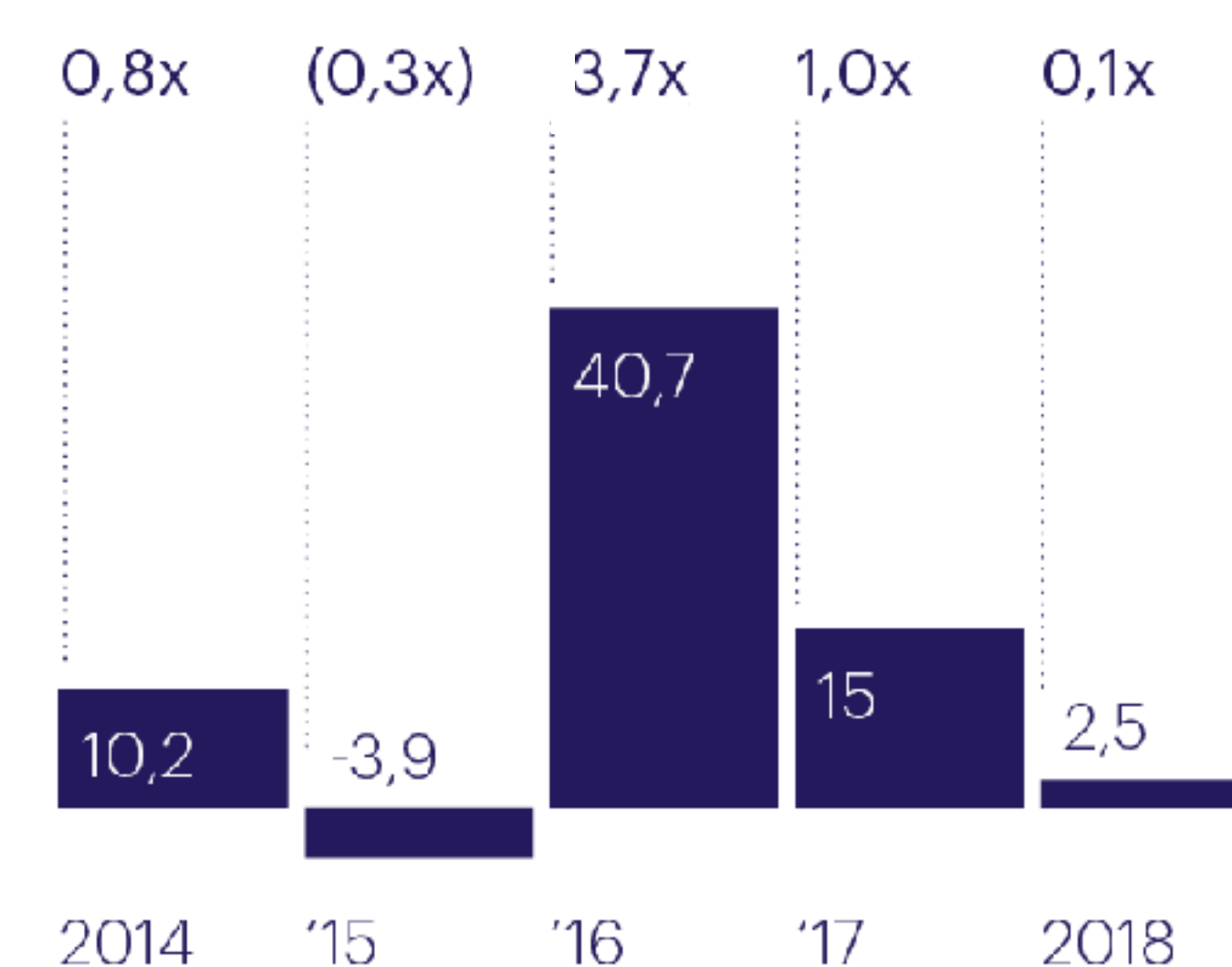
Заклученные новые контракты (млрд руб.)



Операционный / свободный денежный поток (млрд руб.)



Чистый долг (млрд руб.) и Чистый долг/прив. EBITDA (x)

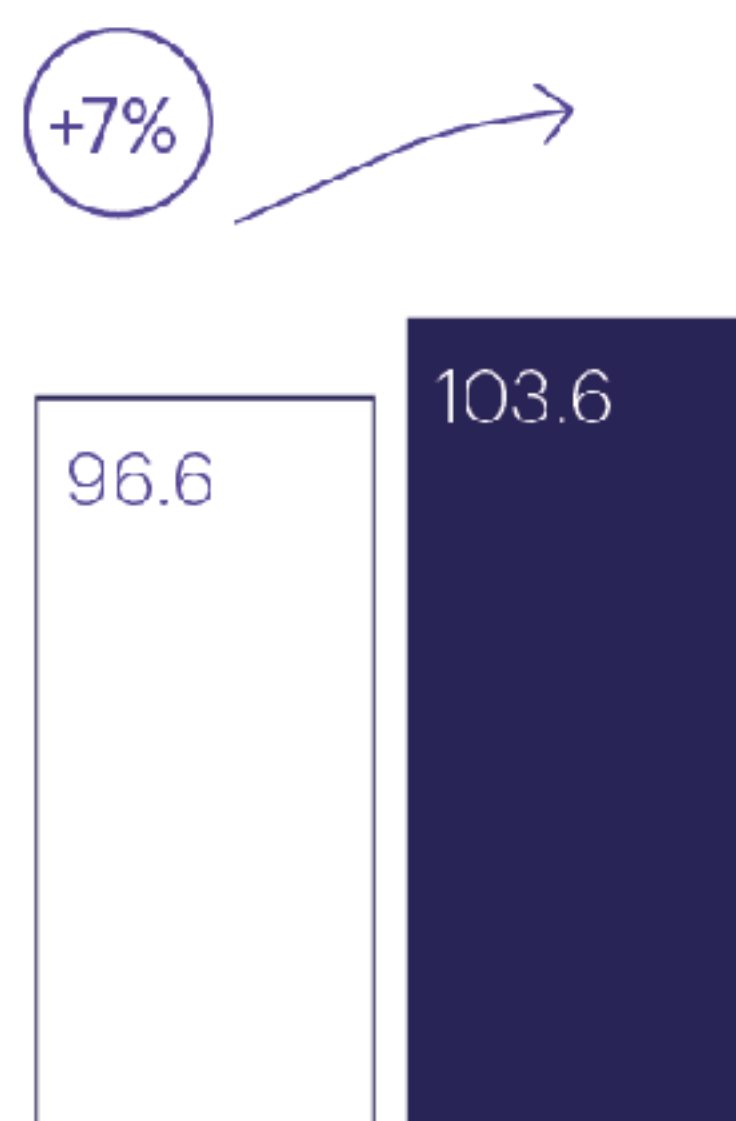


Источник: Данные компании, Отчетность МСФО

Финансовые результаты 1 пол 2019

Выручка

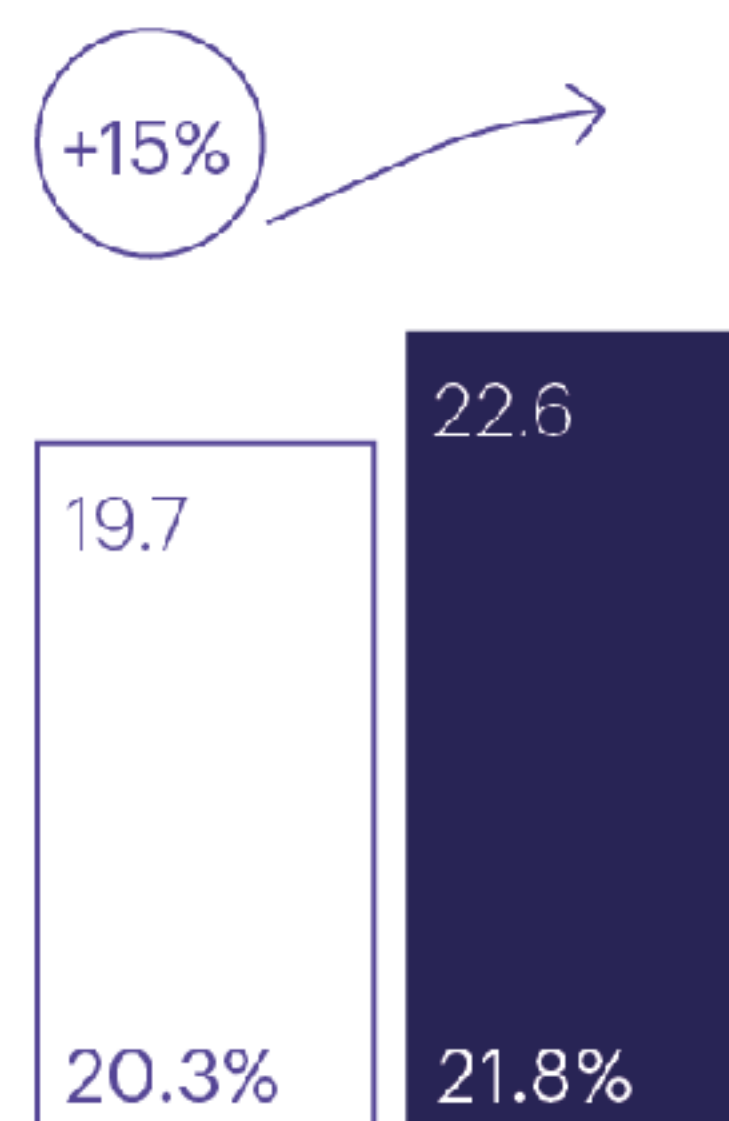
Выручка (млрд руб.)



1 пол 2018 1 пол 2019

Валовая прибыль

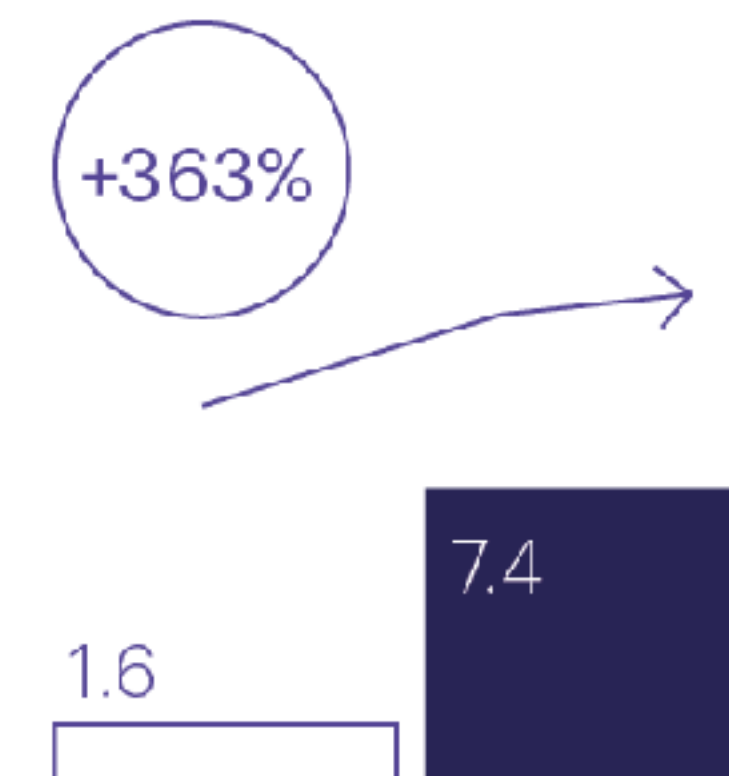
Валовая прибыль (млрд руб.)



1 пол 2018 1 пол 2019

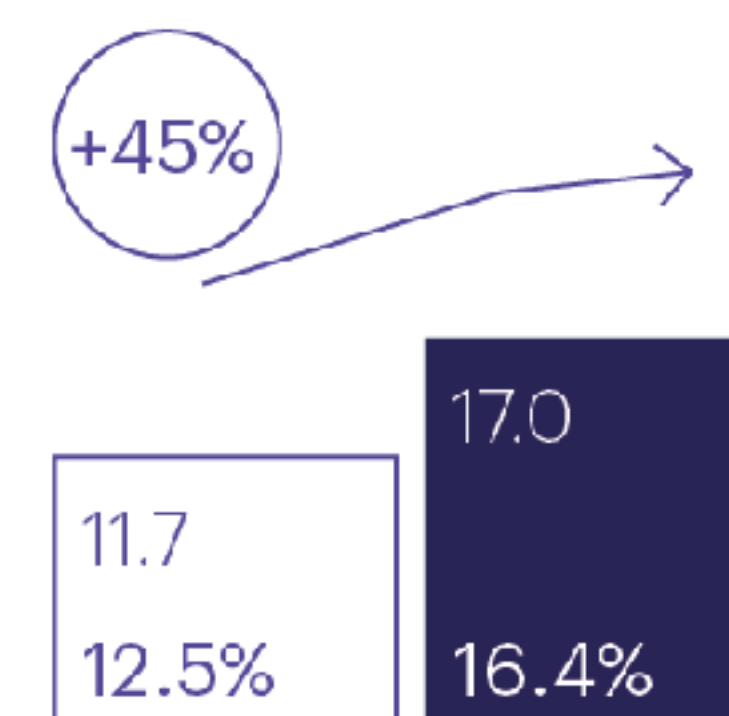
EBITDA и Чистая прибыль

Чистая прибыль (млрд руб.)



1 пол 2018 1 пол 2019

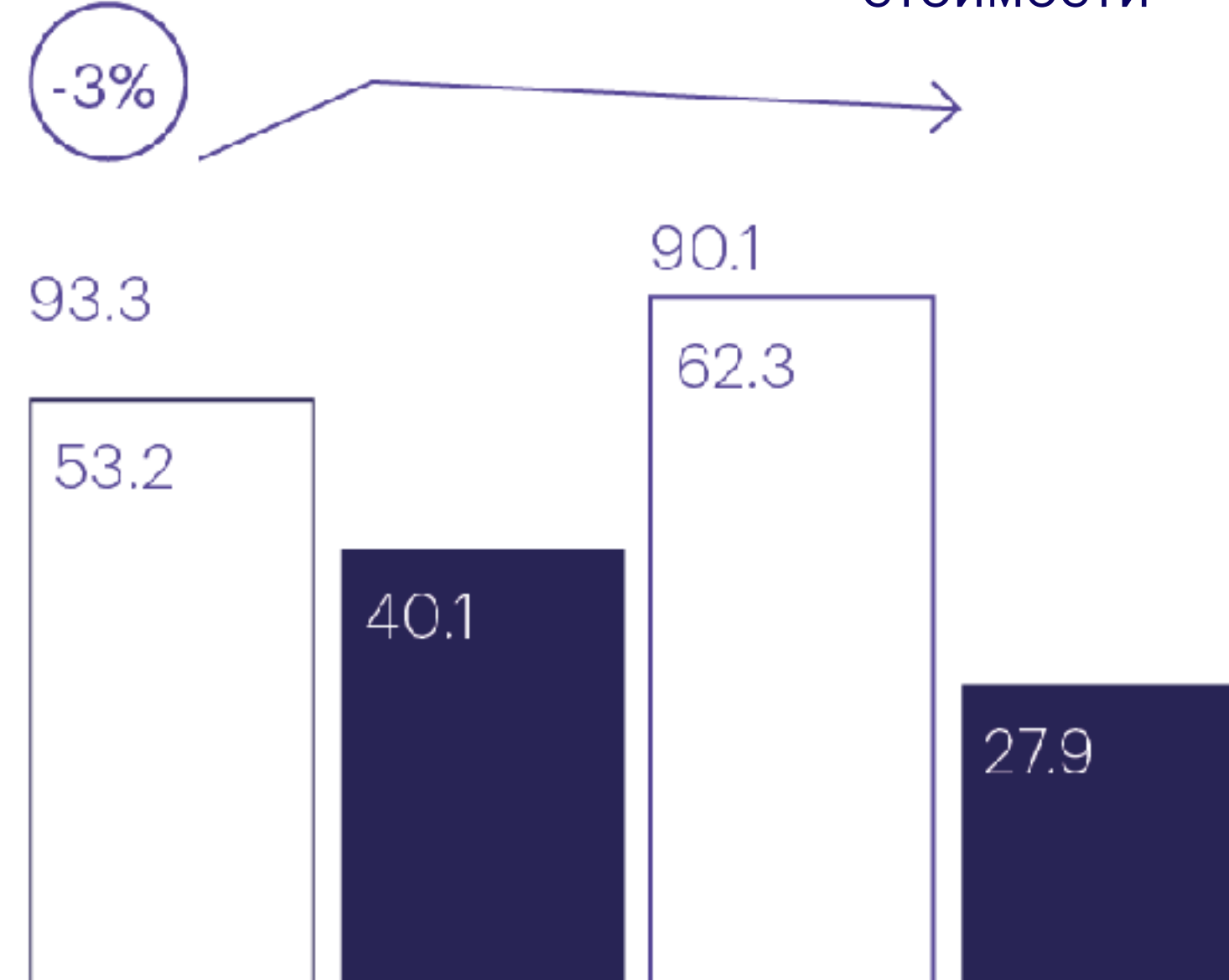
EBITDA (млрд руб.)



1 пол 2018 1 пол 2019

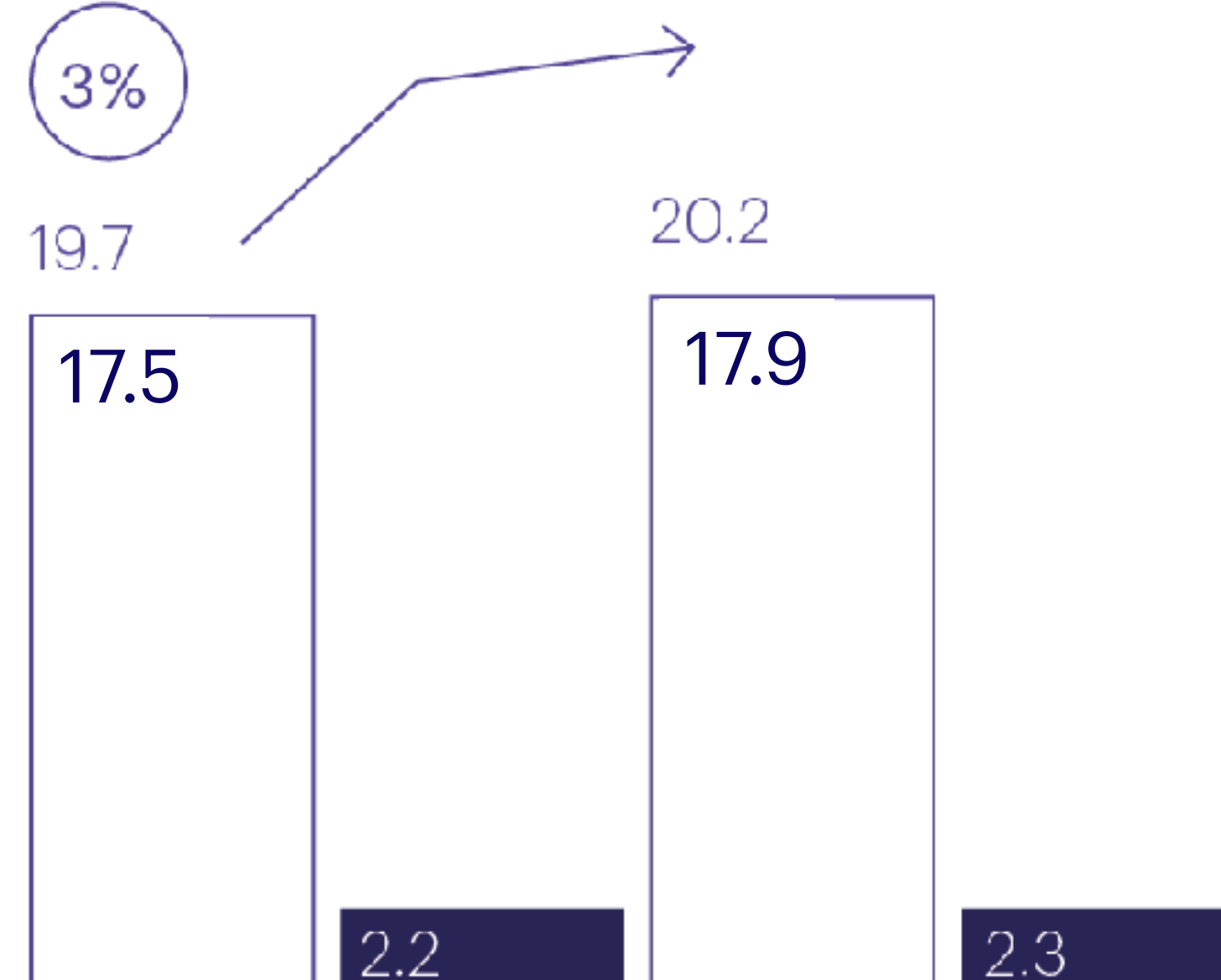
Выручка продаж
недвижимости (млрд руб.)

По исторической стоимости По справедливой стоимости



1 пол 2018 1 пол 2019

Валовая прибыль от продаж
недвижимости (млрд руб.)



1 пол 2018 1 пол 2019

Прив. EBITDA (млрд руб.)

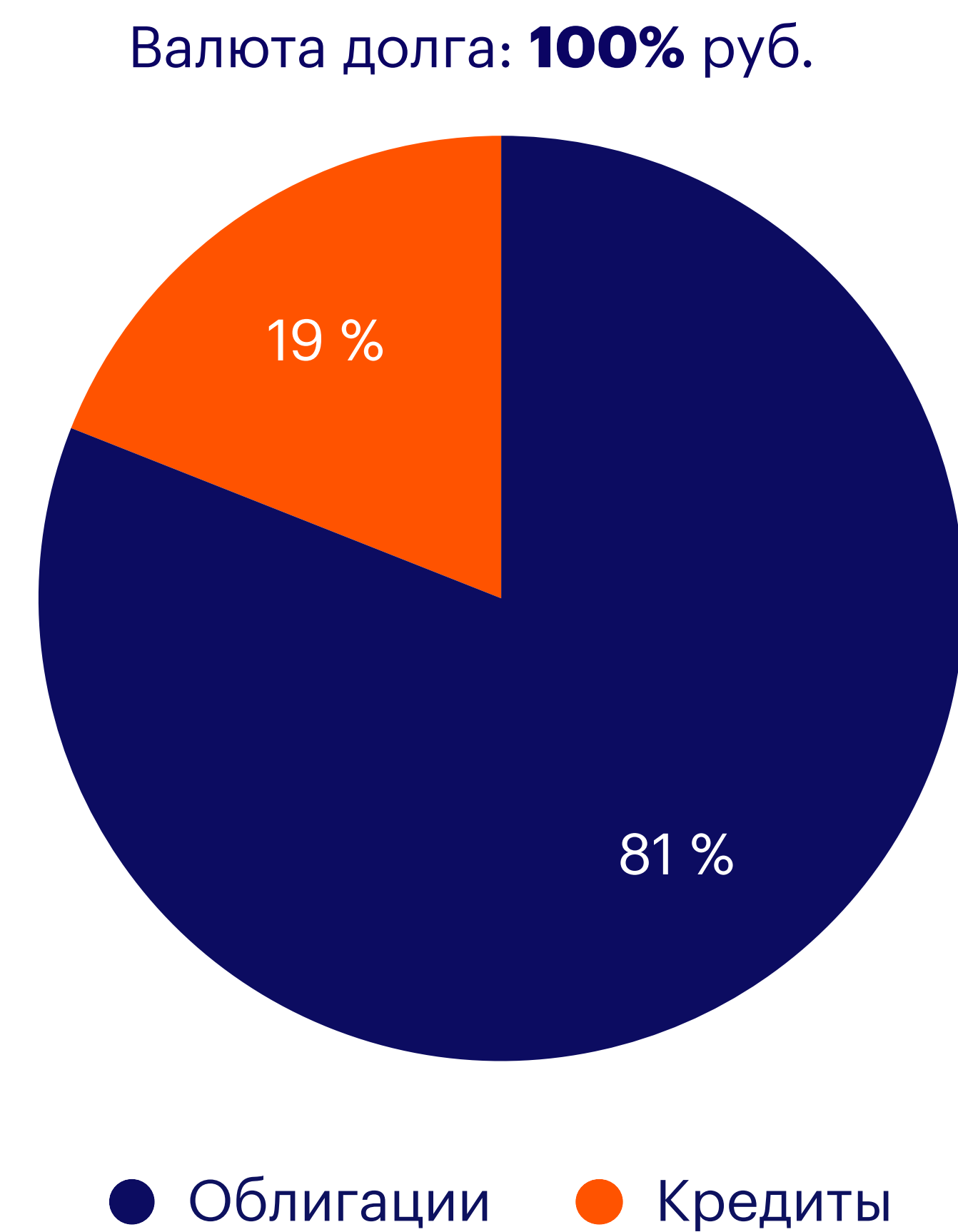


1 пол 2018 1 пол 2019

Финансовые результаты.

Долг

Текущая структура корпоративного долга



Динамика общего долга, млрд руб.

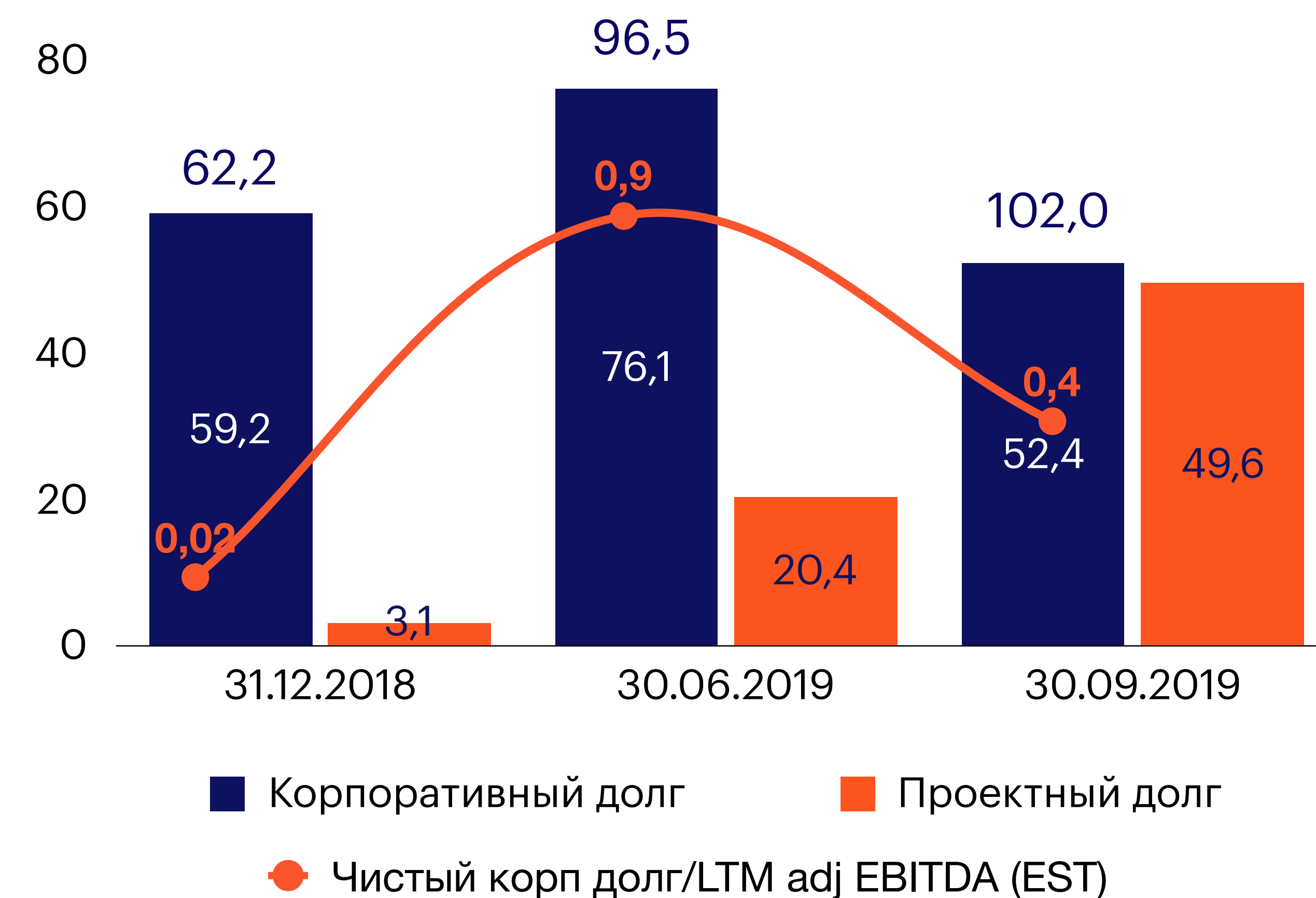
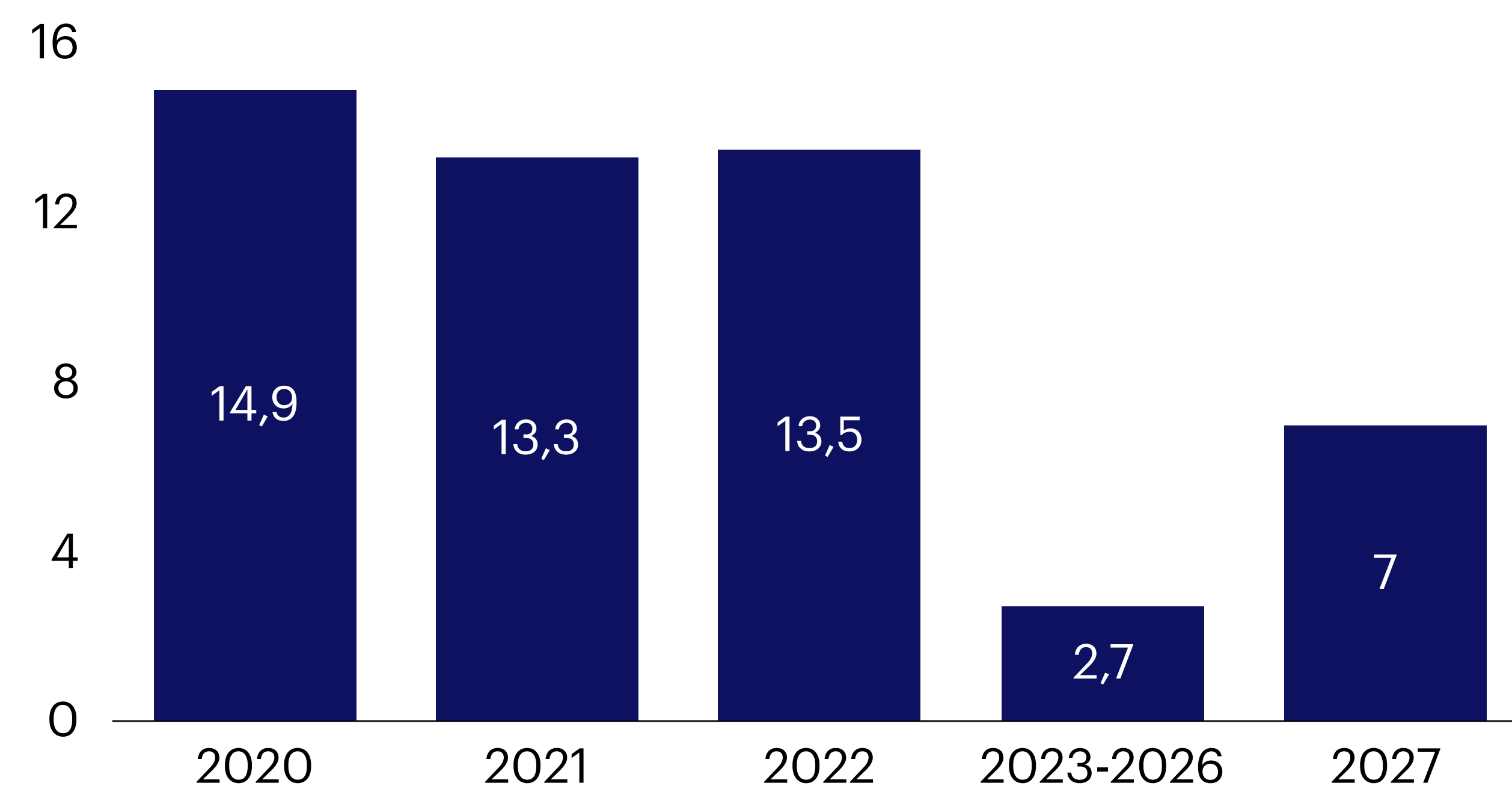
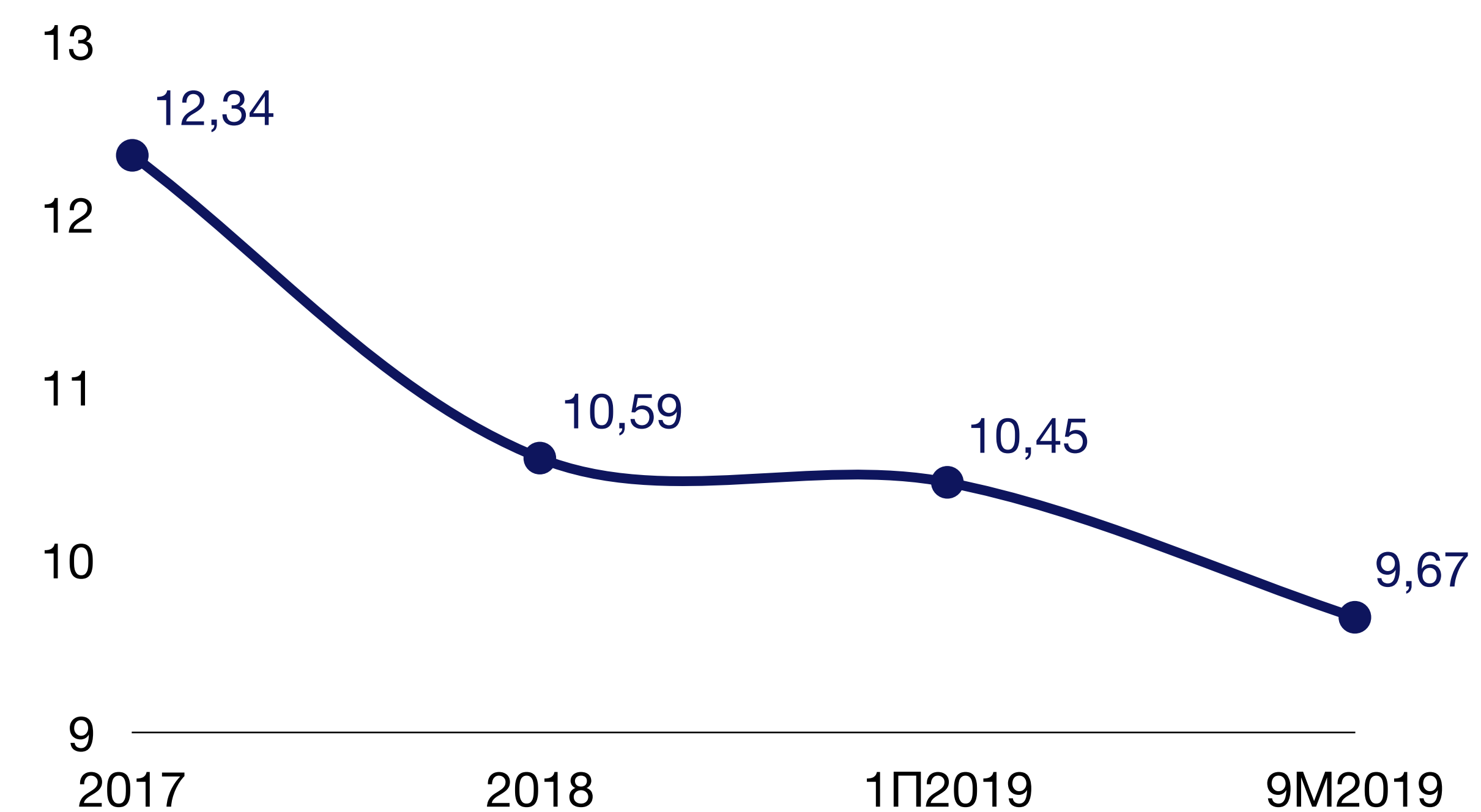


График погашения корпоративного долга на 30.09.2019, млрд руб.



Средняя стоимость долга, %



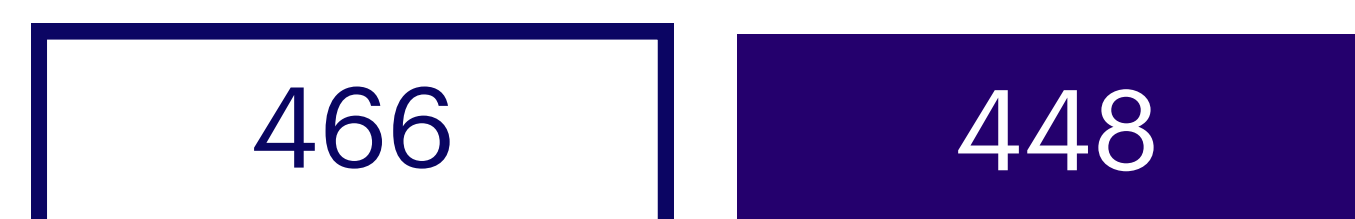
Источник: Отчетность МСФО, данные Компании

Операционные результаты 9М2019

Продажи недвижимости 3кв2019

Заклученные новые контракты
(тыс. кв.м)

-3,9%



3кв'18 3кв'19

Новые
контракты
(млрд руб)

+6,3%



3кв'18 3кв'19

Средняя цена
(тыс руб/кв м)

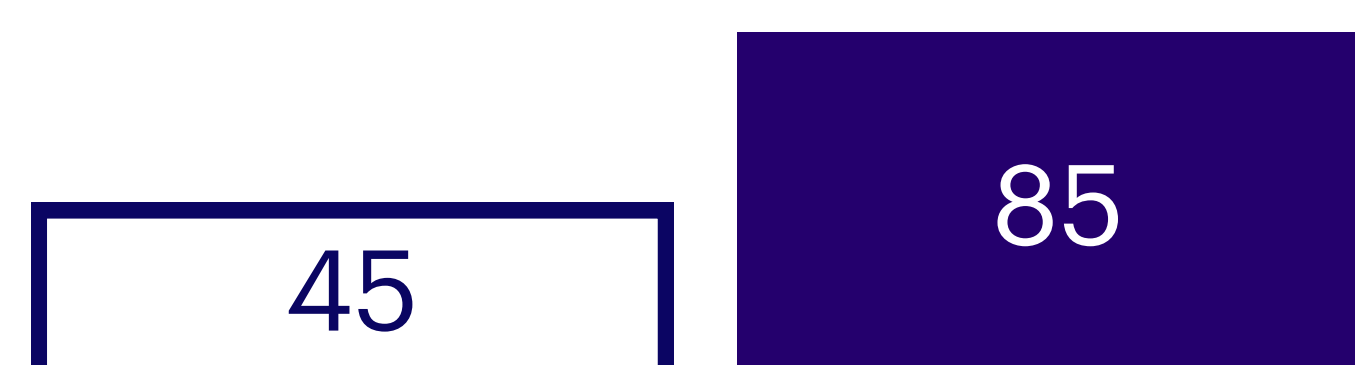
+11%



3кв'18 3кв'19

Поступления, млрд руб

89,6%

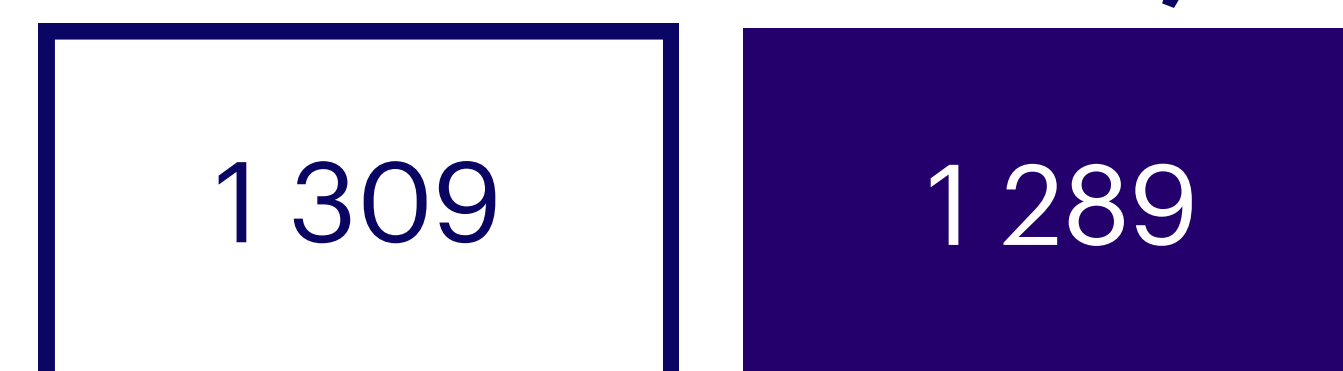


3кв'18 3кв'19

Продажи недвижимости 9М2019

Заклученные новые контракты
(тыс. кв.м)

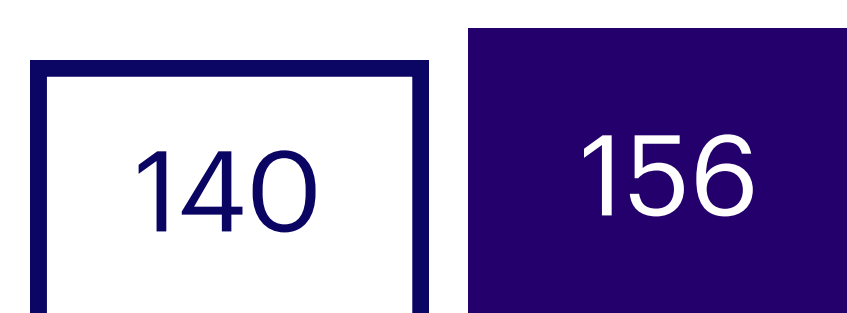
-1,5%



9М'18 9М'19

Новые
контракты
(млрд руб)

+11,8%



9М'18 9М'19

Средняя цена
(тыс руб/кв м)

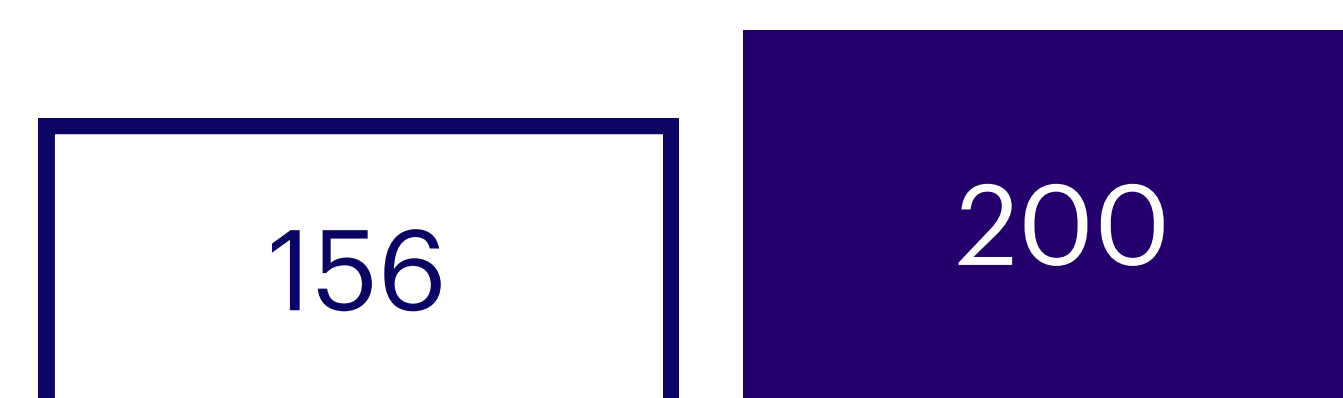
+14%



9М'18 9М'19

Поступления, млрд руб

27,9%



9М'18 9М'19

Запуск в продажу

Запуск (тыс. кв м)

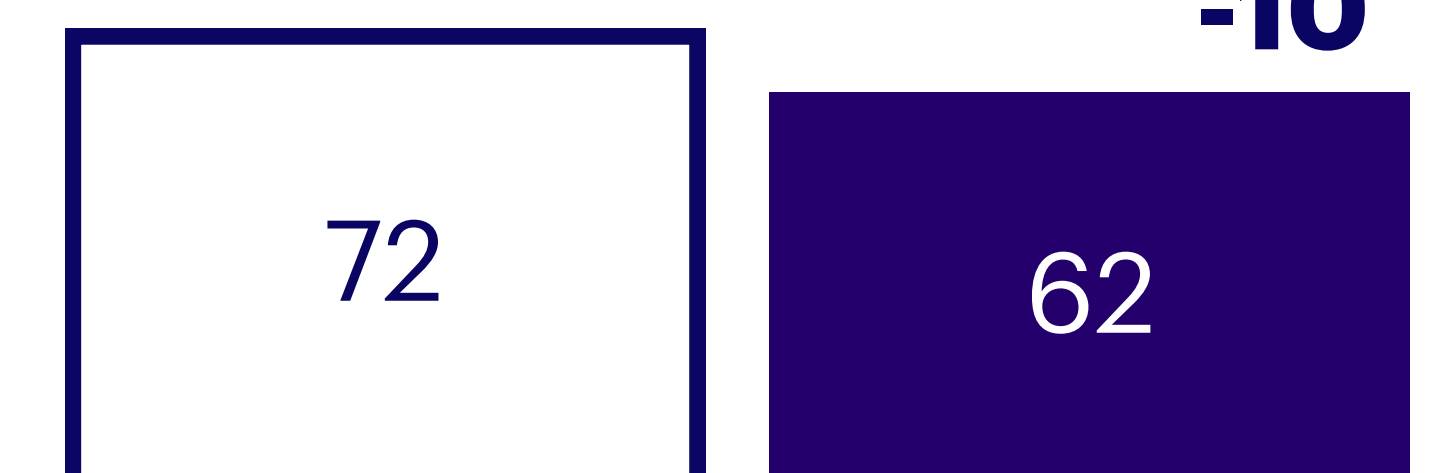
-22%



3кв'18 3кв'19

Запуск (шт)

-10



9М'18 9М'19

Новые проекты
(шт)

-10



9М'18 9М'19

Предварительные параметры выпуска

04

ООО «ПИК-Корпорация»

Биржевые облигации серии 001P-02

Полное наименование Эмитента	Общество с ограниченной ответственностью «ПИК-Корпорация»
Рейтинг Эмитента	BB-/ruA (Fitch/Эксперт РА)
Рейтинг выпуска	ruA (Эксперт РА)
Серия	001P-02
Идентификационный номер программы	4-00464-R-001P-02E от 20.05.2019
Номинальный объем выпуска	5 000 000 000 – 7 000 000 000 рублей
Номинал облигации	1 000 рублей
Цена размещения	100% от номинала
Срок обращения	5 лет
Амортизация	25% от номинальной стоимости - в дату выплаты 14-го купона; 25% от номинальной стоимости - в дату выплаты 16-го купона; 25% от номинальной стоимости - в дату выплаты 18-го купона; 25% от номинальной стоимости - в дату погашения облигаций
Купонный период	91 день
Дюрация	~ 3,6 года
Ставки купонов	Процентная ставка на весь период обращения облигаций определяется по результатам процедуры book-building
Ориентир по ставке первого купона	Будет объявлен позднее
Способ размещения	Book-building
Предварительная дата открытия книги заявок	10 декабря 2019г. 11-00 МСК
Предварительная дата закрытия книги заявок	10 декабря 2019г. 15-00 МСК
Предварительная дата начала размещения	18 декабря 2019г.
Минимальная сумма заявки на покупку биржевых облигаций	1 400 000 рублей
Ломбардный список ЦБ	Выпуск удовлетворяет требованиям для включения в Ломбардный список Банка России
Требования по инвестированию средств институциональных инвесторов	Выпуск удовлетворяет требованиям по инвестированию средств пенсионных накоплений и страховых резервов
Размещение, вторичное обращение	Московская биржа, Третий уровень (планируется)
Организаторы	Альфа-Банк, BCS Global Markets, ВТБ Капитал, Газпромбанк, МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК, Совкомбанк
Агент по размещению	ВТБ Капитал
Депозитарий	НРД

Приложения

05

Ключевые исторические финансовые и операционные результаты

		2015	2016	2017	2018
Оценка земельного банка	млрд руб.	100,6	217,1	225,0	269,5
Размер земельного банка	млн м ²	5,5	12,5	11,5	10,9
Заключенные новые контракты	тыс. м ²	625	950	1 839	1 941
Средняя цена реализации	тыс. руб./ м ²	88,2	88,8	90,0	108,9
Доля ипотечных продаж	%	39 %	50 %	60 %	65 %

Ключевые финансовые и операционные результаты

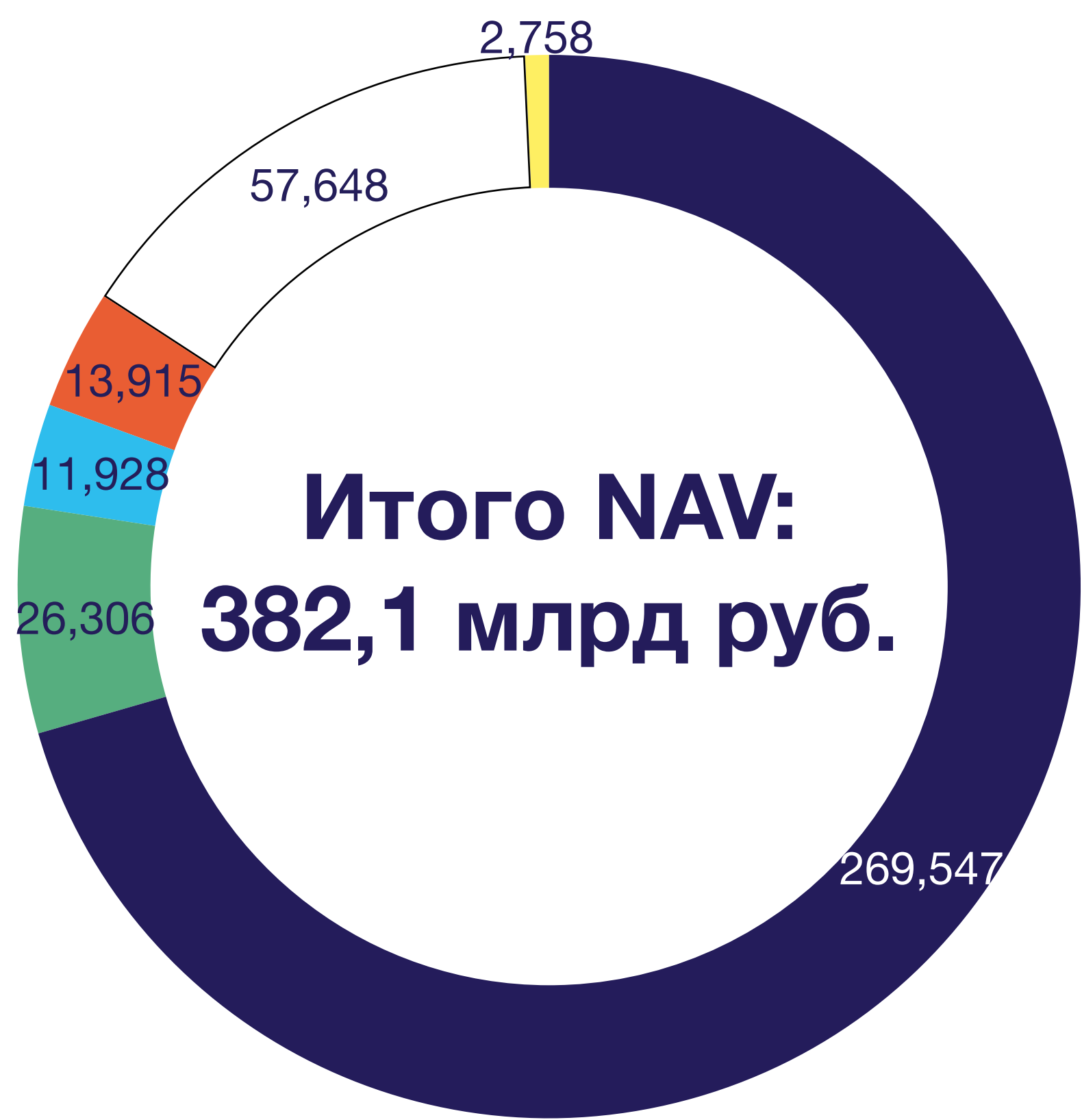
	2015	2016	2017	2018
Выручка, млрд руб.	51,1	57,7	175,1	245,8
Рост год-к-году, млрд руб.	(16,5%)	13 %	203 %	n/a
Валовая прибыль, млрд руб.	17,6	17,9	28,4	55,1
Валовая рентабельность, млрд руб.	35 %	31 %	16 %	22 %
Прив. EBITDA, млрд руб.	13,7	11,1	15,6	35,2
Рентабельность по прив. EBITDA, млрд руб.	27 %	19 %	9 %	14 %
Чистая прибыль, млрд руб.	11,4	19,1	3,2	21,3
Чистая рентабельность, млрд руб.	22 %	33 %	2 %	9 %
Операционный денежный поток до приобретений, млрд руб.	14,4	35,0	40,1	55,5
Приобретения, млрд руб.	5,2	16,2	14,7	24,4
Операционный денежный поток, млрд руб.	9,2	18,8	25,3	31,1
Сарех, млрд руб.	0,5	23,5	4,4	4,4
Свободный денежный поток, млрд руб.	8,7	(4,7)	21,0	26,7
Общий долг, млрд руб.	13,2	65,5	60,5	62,2
Чистый долг, млрд руб.	(3,9)	40,7	15,0	2,5
Чистый долг / Прив. EBITDA, x	(0,3x)	3,7x	1,0x	0,1x

Структура Группы



Новые законодательные требования к деятельности застройщика запрещают застройщикам выпуск облигационных займов со своего баланса. Цель создания ПИК-Корпорации - обеспечение возможности Группы по дальнейшему привлечению публичного долгового финансирования

Оценка активов Группы



Земельный банк	NAV (млрд руб.)
Москва	108,6
Новая Москва	64,8
Московская область	85,5
Регионы	10,7
Итого NAV	269,5

Офисы	NAV (млрд руб.)
Стройбизнесцентр	2,8
Итого NAV	2,8

Сети	NAV (млрд руб.)
Градинвест	13,9
Водоканал+	
Водоканал	
Регион-Дев.	
МВТ-Энерго	
МСК-Энерго	
МСК-Инжиниринг	
МЭС-Энерго	
Тепловая генерация	
ТеплоГрад	
Теплосервис	
Термотрон	
ТехноАльянсИнвест	
Энергосервис	
Итого NAV	13,9

Бренд	NAV (млрд руб.)
Бренд ПИК	26,3
Итого NAV	26,3

Индустриальный сегмент	NAV (млрд руб.)
Глобалстройтех	4,4
ГП-МО	
ГП-МСК	
ТЗ-Регион	
МФС-ПИК	13,6
Градлифт	0,6
М-Бетон	0,2
Волга Форм	0,1
Парк-Про	0,1
ПИК-Индустрия	34,0
ПИК-Проект	2,5
ПИК-Профиль	0,6
ПИК-Элемент	0,4
Эксплит	0,3
Фактор Плюс	0,8
Итого NAV	57,6

Новые Бизнесы	NAV (млрд руб.)
Рубетек	1,4
Вмассиве	8,5
Bramoryn Holdings	1,6
Venelior Holding	0,4
Итого NAV	11,9

Источник: Cushman & Wakefield, 31.12.2018

