

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

19

ГODOBOY
OTЧET

Преамбула

В данном Годовом отчете содержится информация об основных аспектах развития и достигнутых результатах ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних обществ за 2019 год, событиях после отчетной даты и их влиянии на деятельность в будущем.

Годовой отчет создан, чтобы повысить открытость и прозрачность деятельности Компании, проинформировать инвесторов и клиентов об основных событиях и решениях, принятых за отчетный период, а также планах развития.

В отчете раскрывается бизнес-модель и основные принципы деятельности Компании, стратегия и отчет о ее исполнении в 2019 году, операционные и финансовые результаты, тенденции рынка недвижимости, а также система корпоративного управления.

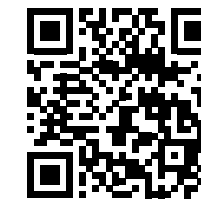
Годовой отчет подготовлен с использованием консолидированной финансовой отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних обществ за 2019 год, составленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Упомянутые в отчете понятия LEGENDA, Компания, Группа компаний подразумевают под собой здесь и далее деятельность ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних обществ.

Упомянутые в отчете понятия биржевые облигации LEGENDA, биржевые облигации серии 001P-01, облигационный займ, выпуск облигаций серии 001P-01 подразумевают под собой здесь и далее биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 001P-01 ООО «ЛЕГЕНДА», идентификационный номер выпуска — 4B02-01-00368-R-001P от 09.07.2018.

Годовой отчет утвержден Общим собранием участников ООО «ЛЕГЕНДА» 03.09.2020 г. (Протокол №11/2020 от 03.09.2020 г.)

Электронную версию настоящего Годового отчета за 2019 год можно скачать на корпоративном веб-сайте:



www.legenda-dom.ru/investoram

Содержание

Обращение Председателя Совета директоров	6		
LEGENDA сегодня	8	Бизнес-модель	44
О компании		Целевая аудитория	
Бенефициары	12	Портрет нашего покупателя	48
Структура Компании	14	Четыре типа целевой аудитории	50
История развития	16		
События 2019 года	18		
Принципы LEGENDA	20		
SMART		Проекты	
SMART-подход	24	Портфель проектов	54
Подход к проектированию	26	LEGENDA Business	56
Ассортимент планировочных решений	28	LEGENDA Premium	58
Матрица планировок	30	LEGENDA Smart	60
Функциональное проектирование	34		
Функциональное ценообразование	37		
Трехмерное измерение продукта	40		
Наш стандарт для каждого дома	42		

Стратегия		Рынок недвижимости Санкт-Петербурга	
Стратегия развития	66	Изменения в 214-ФЗ	90
Стратегические направления и отчет о реализации стратегии	68	Тенденции предложения	94
Фокус 2020 года	70	Тенденции спроса	96
План по запуску новых проектов	72	Динамика цен и тенденции ипотеки	98
Стратегические коммуникации. IR	74	Структура финансирования отрасли	99
		События после отчетной даты	100
Финансовые показатели		Корпоративное управление. Управление рисками	
Особенности деятельности девелопера и события 2019 года	78	Корпоративное управление	104
Продажи и поступления	80	Управление рисками	108
Консолидированная выручка и себестоимость	82	Заявления относительно будущего	114
Валовая прибыль, операционная прибыль и EBITDA	84	Приложения	115
Долг, процентная нагрузка и запасы	86		

Обращение Председателя Совета директоров



Уважаемые инвесторы!

2019 год ознаменован радикальными изменениями в отрасли, более значительными, чем введение 214-ФЗ в декабре 2004 года. 2020 год усилил важность изменений 2019 года, добавив турбулентности.

Отрасль продолжает жить в «непростые и интересные» времена. Режим бесконечных, при этом, порой радикальных, изменений – это то, к чему мы давно привыкли. Высокий уровень рисков – неотъемлемый атрибут отрасли. Это фактически обязывает ответственных девелоперов, думающих о перспективах развития, формировать стратегические подходы и их мультивариативность. От умения это делать зависит не просто успешность, а выживаемость бизнеса. Кто-то осознал это только недавно, мы руководствовались этим все десять лет своего присутствия на рынке.

2019 год определил радикальные изменения в отрасли, которые в значительной мере касались взаимоотношений рынка с финансовыми институтами. Появился новый механизм привлечения финансирования в строительство – через эскроу-счета, и сформулированы новые правила работы. LEGENDA, пожалуй, спокойнее других игроков пережила этот год, благодаря наработанному за предыдущие годы багажу прочных взаимосвязей с финансовым рынком, пониманию механизмов взаимодействия с ним. Мы прорабатывали и были готовы к любым сценариям развития событий.

В начале 2019 года Компания взяла инвестиционную паузу и использовала ее для создания резервов. До момента, пока все строящиеся проекты LEGENDA не получили заключения о финансировании по старым правилам в июне 2019 года, мы не проводили никаких сделок, при этом не прекращая переговоров с лэндлордами. Уже в июне рынок перешел в нормальную прогнозируемую стадию, и Компания вернулась к активным сделкам.

Именно в 2019 году, благодаря наличию четкой стратегии и внутренней уверенности, Компания вошла в масштабный инвестиционный цикл. Мы приобрели 3 участка в Санкт-Петербурге и 1 участок в Москве. Все четыре проекта – часть стратегии экспансии в высоком ценовом сегменте, который мы определяем как LEGENDA Business. Все приобретенные площадки имеют, по нашему представлению, безусловную локацию, которая является базовым фундаментом для формирования наших качественных проектов. Выход же на Московский рынок для нас сопоставим по значимости с созданием Компании. Московский проект в настоящее время находится в стадии проектирования и получения согласований.

Параллельно со значительным шагом, который мы предприняли с точки зрения развития адресной программы Компании, мы продолжали двигаться к заявленным при организации первого облигационного займа стратегическим показателям до 2021 года. В 2019 году мы приблизились к планируемым объемам текущего строительства. При этом мы всегда подчеркивали, что у LEGENDA нет

цели наращивания объемов ради наращивания доли на рынке. В нашей идеологии гораздо более важным показателем является качественный баланс адресной программы. Качественный рост возможен при условии, что он складывается из проектов, которые полностью соответствуют стратегии развития. Мы всегда уделяем повышенное внимание и осторожность при выборе проектов, достаточно долго и взвешенно принимаем решение о наполнении продукта, которое гарантированно позволит максимально капитализировать проект и обеспечить высокую маржинальность.

В настоящее время компания работает в трех сегментах: LEGENDA Smart (верхний комфорт), LEGENDA Business и LEGENDA Premium. Это не рыночное, а скорее внутреннее деление, в котором все три сегмента объединены идеологическим походом к продукту. Он рассчитан на покупателей, которым близка наша идеология. Наш покупатель – это опытный потребитель, цель которого – не просто улучшение своих жилищных условий, а повышение уровня и комфорта своей жизни. Такой клиент готов платить за качество, за уникальность, за продуманные функциональные решения, не требующие переделок.

Формируя беспрецедентный для рынка ассортимент таких проектных решений, мы привлекаем покупателей, ищущих оптимальное жилье под свои индивидуальные запросы. Это то, чего им не может предложить массовый рынок.

LEGENDA это девелопер, постоянно развивающийся и улучшающий продукт в каждом следующем поколении. Долгие годы такой подход казался многим участникам рынка излишеством, ведь изменения в девелопменте – это обычно очень непростой и небыстрый процесс. Однако сейчас именно такой подход оказался определяющим в сохранении устойчивых лидерских позиций на рынке, в очередной раз подтвердив правильность избранного изначально стратегического вектора развития Компании.

Рынок также подтверждает верность выбранной нами бизнес-модели, признавая за LEGENDA идеологическое лидерство в отрасли. Финансисты высоко оценивают бизнес-модель, в которой работает LEGENDA, с понятной и аргументированной устойчивостью и маржинальностью.

2020 год предъявил нам новые, уже глобальные, вызовы. Мы переживаем серьезное испытание для экономики в целом, и для

отрасли, остро реагирующей на все макроэкономические катаклизмы. Но даже сейчас мы считаем сложившиеся обстоятельства не только кризисом, но и периодом возможностей.

Мы быстро поняли, что жесткие ограничения могут послужить для одних стоп-фактором, а для других, напротив, триггером для переоценки своих потребностей и начала активных действий, направленных на изменение их жизни к лучшему. Люди по-иному оценили преимущества нашего продукта, прочувствовав на себе их значимость и необходимость. Новый смысл для многих приобрел наш подход функционального проектирования, наш огромный ассортимент. Новыми смыслами наполнились наши принципы комфортной среды проживания. Покупатели стали соотносить соответствие квартир составу семьи, образу жизни, особенностей своего быта. Выявилась новая точка роста покупательской аудитории нашего продукта – люди, не имевшие ранее явной потребности в смене жилья, но осознавшие ее в сложившейся новой реальности. Сейчас мы наблюдаем в переговорах с нашими клиентами, насколько легче приходит понимание ими нашего продукта, прошедшее через призму личного опыта проживания.

На фоне изменения потребительских предпочтений происходят и объективные (и ожидаемые) изменения на рынке предложения. В сегментах, в которых работает LEGENDA, мы наблюдаем радикальное снижение выходов новых проектов, выход застройщиков из сегмента КОТов – проектов комплексного освоения территорий. Рынок начинает формировать городскую среду, активно задействуются новые территории промышленного серого пояса под редевелопмент. Мы видим новые точки роста для рынка Петербурга.

В этих условиях крайне важными становятся взаимоотношения девелопмента с банковским сообществом, обеспечивающим застройщику финансирование проектов и их своевременный запуск.

Сегодня LEGENDA продолжает придерживаться своей стратегии и идеологии, подтверждающей свою эффективность и позволяющей Компании развиваться. Наши приоритеты – это развитие адресной программы, фокус на продукте, оптимизация бизнес-процессов, гибкая и быстрая реакция на любые изменения и ставка на долгосрочные отношения с партнерами.

**Селиванов Василий
Геннадьевич**

LEGENDA сегодня



РЕВОЛЮЦИОННЫЙ ДЕВЕЛОПЕР

меняющий рыночные стандарты и задающий новые правила игры*



ИДЕОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИДЕР

российского рынка недвижимости*



ЗАКОНОДАТЕЛЬ ТРЕНДОВ

каждый проект становится событием на рынке

LEGENDA Smart

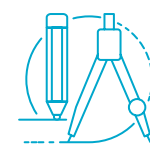
LEGENDA Business

LEGENDA Premium



НОВАТОР И ЭКСПЕРТ

автор инновационного smart-продукта



СОЗДАТЕЛЬ ТЕХНОЛОГИИ

функционального проектирования в девелопменте



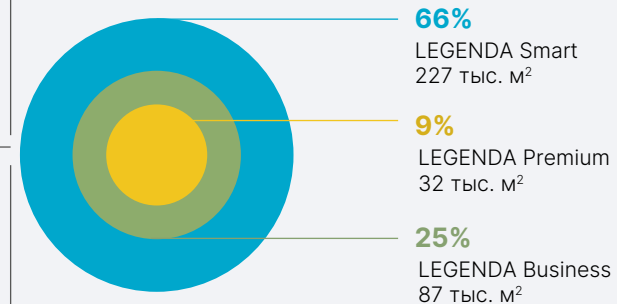
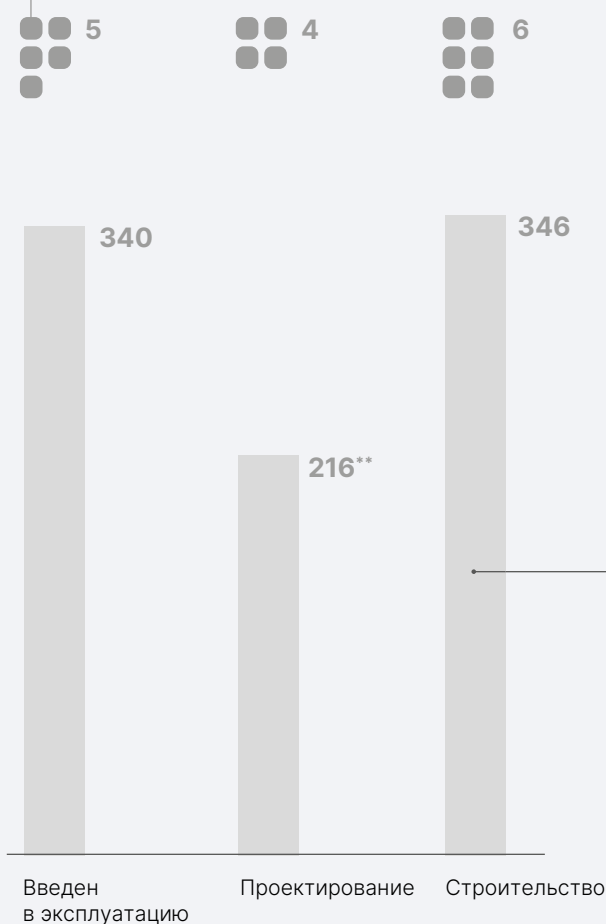
ОБЛАДАТЕЛЬ

штатной маркетинговой исследовательской лаборатории

Итоги 2019 года

Портфель проектов, тыс. м²

Количество проектов



Доля рынка LEGENDA в Санкт-Петербурге

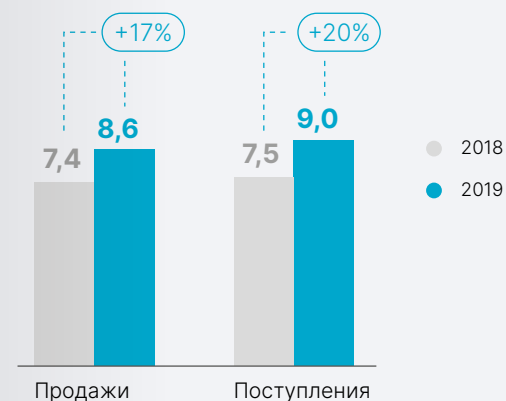
LEGENDA Smart	8%
LEGENDA Business	8%
LEGENDA Premium	4%

Источник: по данным отчета подготовленного Knight Frank St. Petersburg — «Анализ ситуации на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., формирование экспертного мнения о тенденциях развития рынка жилой недвижимости по итогам 2019 года».

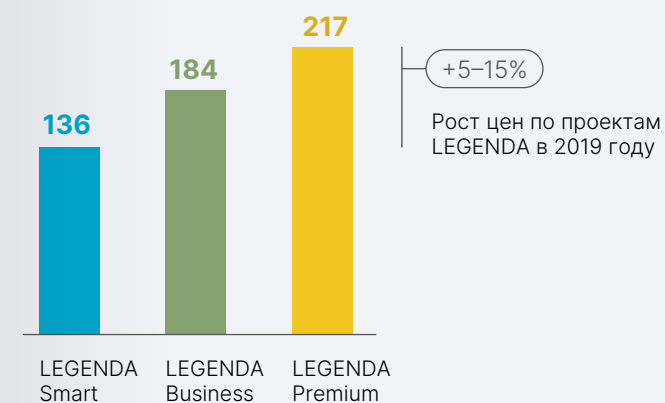
** По предварительной оценке Компании

* По материалам книги И. Манн/И. Черемных «Та самая книга для девелопера».

Операционные итоги, млрд руб.



Средняя цена за 1 м², тыс. руб.



Привлеченное финансирование

Чистый долг скорректированный

3,2 млрд руб.

Долг без учета квазикапитала, скорректированный на денежные средства и эквиваленты, ликвидные активы

Чистый долг скорректированный / EBITDA

2,8x

Открытые лимиты

10,4 млрд руб.

Рейтинг «Эксперт РА»

ruBBB-

Прогноз стабильный

О компании

Бенефициары

Структура Компании

История развития

События 2019 года

Принципы LEGENDA

12
14
16
18
20



Бенефициары

Мы объединились, чтобы воплотить
НОВУЮ КОНЦЕПЦИЮ безупречного
жилья, соответствующую
вашему образу жизни

« Компания **LEGENDA** создана в 2010 году командой профессионалов в области жилищного строительства. На нашем коллективном счету десятки реализованных проектов.

Мы создали smart-подход в проектировании, строительстве и эксплуатации современного городского жилья и сформировали рыночный тренд среди российских застройщиков.

**Селиванов Василий
Геннадьевич**

Председатель Совета директоров
Основатель компании LEGENDA

В строительстве с 2000 года

Более 30 реализованных
проектов в Санкт-Петербурге

Стратегическое управление



**Клюев Алексей
Васильевич**

Исполнительный директор
В строительстве с 1999 года

Управление продажами

Операционное управление



**Лукьянов Алексей
Александрович**

Финансовый директор
В строительстве с 2002 года

Управление проектами

Управление финансовыми потоками

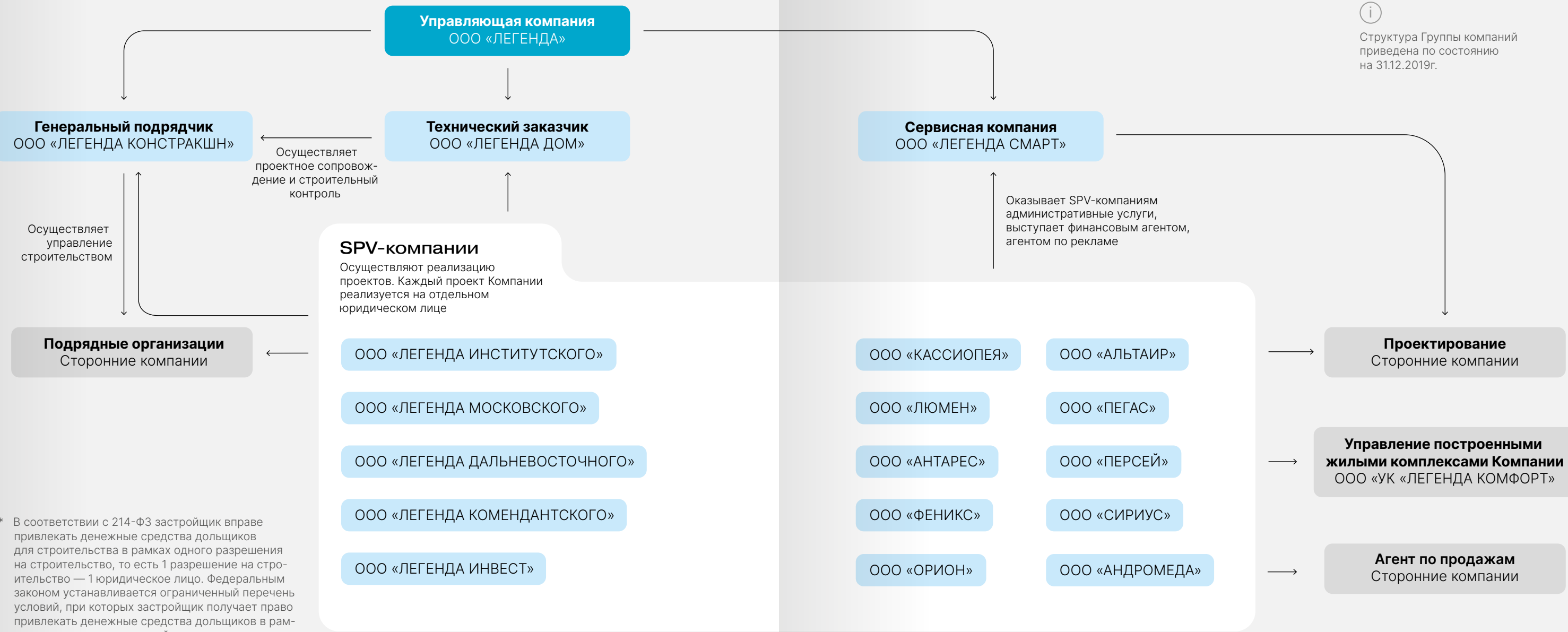


Структура Компании

Материнская компания Группы компаний — ООО «ЛЕГЕНДА» владеет долями в уставном капитале дочерних обществ, основной деятельностью которых являются девелопмент, финансирование и строительство городской жилой недвижимости, и выполняет в рамках Группы компаний функции управляющей компании, а также выступает в качестве эмитента ценных бумаг.

Введенные поправки в 214-ФЗ не потребовали от Компании изменения структуры, так как изначально выстроенный подход к управлению предполагает реализацию каждого проекта отдельным юридическим лицом.*

Вертикально-интегрированная структура обеспечивает прозрачность, позволяет контролировать и анализировать результаты каждого проекта



* В соответствии с 214-ФЗ застройщик вправе привлекать денежные средства дольщиков для строительства в рамках одного разрешения на строительство, то есть 1 разрешение на строительство — 1 юридическое лицо. Федеральным законом устанавливается ограниченный перечень условий, при которых застройщик получает право привлекать денежные средства дольщиков в рамках нескольких разрешений на строительство.

История развития

Сегодня LEGENDA — настоящий «эксперт проживания», идеологический лидер рынка недвижимости



События 2019 года

I квартал

Внедрение системы BIM-моделирования и оперативного управления проектами.

Форсирование строительства.

Формирование пула ликвидности на переходный период 214-ФЗ.

Обновление стратегии Компании с учетом новой редакции 214-ФЗ.



Выплачен доход по 2-му купону биржевых облигаций LEGENDA.

II квартал

Получены заключения о степени готовности проектов текущей адресной программы, все строящиеся проекты продолжают строиться по старым правилам — не на эскроу-счетах.

4 планировочных решения LEGENDA включены в каталог архитектурных решений ДОМ.РФ.



LEGENDA присвоен максимальный рейтинг EP3-5, составленный на основе анализа smart-проектов

Приобретен земельный участок на Васильевском острове в Санкт-Петербурге для строительства жилого комплекса в сегменте LEGENDA Business.



Выплачен доход по 3-му купону биржевых облигаций LEGENDA.

Биржевые облигации серии 001P-01 включены в Сектор Роста ПАО «ММББ».

Рейтинг Единого реестра застройщиков (ЕРЗ) — показатель, демонстрирующий уровень исполнения застройщиком своих обязательств перед дольщиками.

ДОМ.РФ опубликовал «Каталог принципиальных архитектурно-планировочных решений. Жилые дома», в котором представлены рекомендуемые планировочные решения. В каталоге представлено 14 примеров планировок квартир, 5 из которых — реальные решения от застройщиков, в том числе 4 решения LEGENDA в строящихся проектах «LEGENDA Комендантского» и «LEGENDA Героев».



BIM

2019

III квартал

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг ООО «ЛЕГЕНДА» и его биржевых облигаций серии 001P-01 до уровня ruBBB- (прогноз стабильный).

Завершена сделка по покупке земельного участка в Москве для реализации проекта в авторском сегменте Компании LEGENDA Business.



Выплачен доход по 4-му купону биржевых облигаций LEGENDA.



«Лучший IR на российском долговом рынке» — LEGENDA Cbonds Awards

«Cbonds Awards» — ежегодная премия, которая вручается лучшим участникам российского облигационного рынка.

IV квартал

Приобретены два земельных участка в Санкт-Петербурге на набережной Черной речки для строительства комплексов в сегменте LEGENDA Business.

Увеличен уставный капитал ООО «ЛЕГЕНДА» на 100 млн руб. за счет нераспределенной прибыли.

Подписано кредитное соглашение с ПАО «Сбербанк» на развитие адресной программы.



Исполнены обязательства по частичному досрочному погашению 7,75% номинальной стоимости выпуска облигаций серии 001P-01.

Выплачен доход по 5-му купону биржевых облигаций LEGENDA.



«Лучший архитектурный облик ЖК бизнес-класса» — «Московский, 65», «Лучший проект квартирографии» — «Институтский, 16»
Best For Life Design Award

«Best For Life Design Award» — международная премия в области визуальных коммуникаций, архитектуры, промышленного и продуктового дизайна.

Принципы LEGENDA



ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ И ЧЕСТНОСТЬ

Каждый день мы стремимся оправдать ваш выбор в решении одной из самых важных жизненных задач.

Мы проектируем, строим и гарантируем качество наших домов.



ДИЗАЙН И КАЧЕСТВО

Вместе с вами мы хотим жить в достойном окружении, поэтому создаем прогрессивное жилье и качественную архитектуру. Продумано все: безопасность, дизайн и технические решения.



ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Собственная управляющая компания LEGENDA COMFORT обеспечивает надежность долгосрочной эксплуатации наших жилых комплексов.



БРЕНДИНГ

Это наш способ рассказать миру о своем отношении к делу.



ВНИМАНИЕ К ПОТРЕБИТЕЛЮ

Мы находим новые идеи в образе жизни современной семьи. Каждый новый проект — это **качественный шаг вперед**



ИННОВАЦИИ

Мы создаем решения, опережающие ожидания рынка.



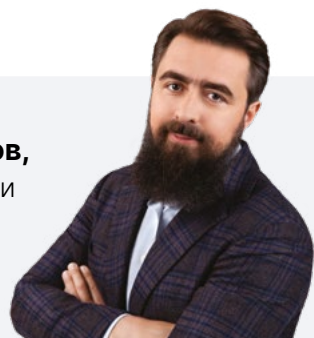
SMART

SMART-подход	24
Подход к проектированию	26
Ассортимент планировочных решений	28
Матрица планировок	30
Функциональное проектирование	34
Функциональное ценообразование	37
Трёхмерное измерение продукта	40
Наш стандарт для каждого дома	42



SMART-подход

Василий Селиванов,
Основатель компании
LEGENDA



С самого начала у нас была четкая цель: мы хотели сделать жизнь людей лучше, верили в то, что разумный девелопмент и качественная архитектура нам в этом помогут. Так появилась концепция Smart.

Структура концепции



ДИЗАЙН



ИНФРАСТРУКТУРА

SMART

Авторский подход к проектированию, строительству и эксплуатации современного городского жилья, разработанный петербургским девелопером LEGENDA.

SMART-подход уникален тем, что отталкивается от потребностей современной семьи и предлагает оптимальное использование метров в современной «умной» планировке.



ТЕХНОЛОГИИ



АРХИТЕКТУРА

SMART — это квартиры, в которых при помощи продуманных решений умещается гораздо больше полезных функций

Все лучшее — в каждой планировке

Для создания SMART-планировок наши эксперты проанализировали самые популярные планировочные решения со всего мира, объединив опыт развития городов с высокой плотностью населения и нормативные ограничения российского рынка.

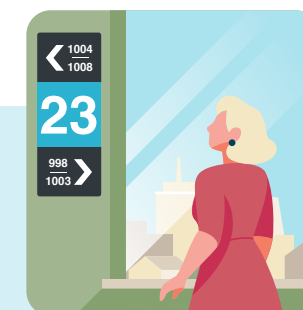
В каждой SMART-квартире мы соблюдаем пропорции жилых и служебных помещений и создаем оптимальное зонирование. Все пространства соответствуют эргономическим стандартам жилых помещений и даже превосходят нормативы.



Япония

Максимально «емкие» планировки, вмещающие больший функционал в прежних метрах

15 стран для изучения решений



Скандинавия

Архитектура и планирование инфраструктуры жилого комплекса

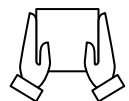


Америка

Максимизация площади общего «семейного» пространства квартиры и выделение хозяйской «мастер-спальни»



Подход к проектированию



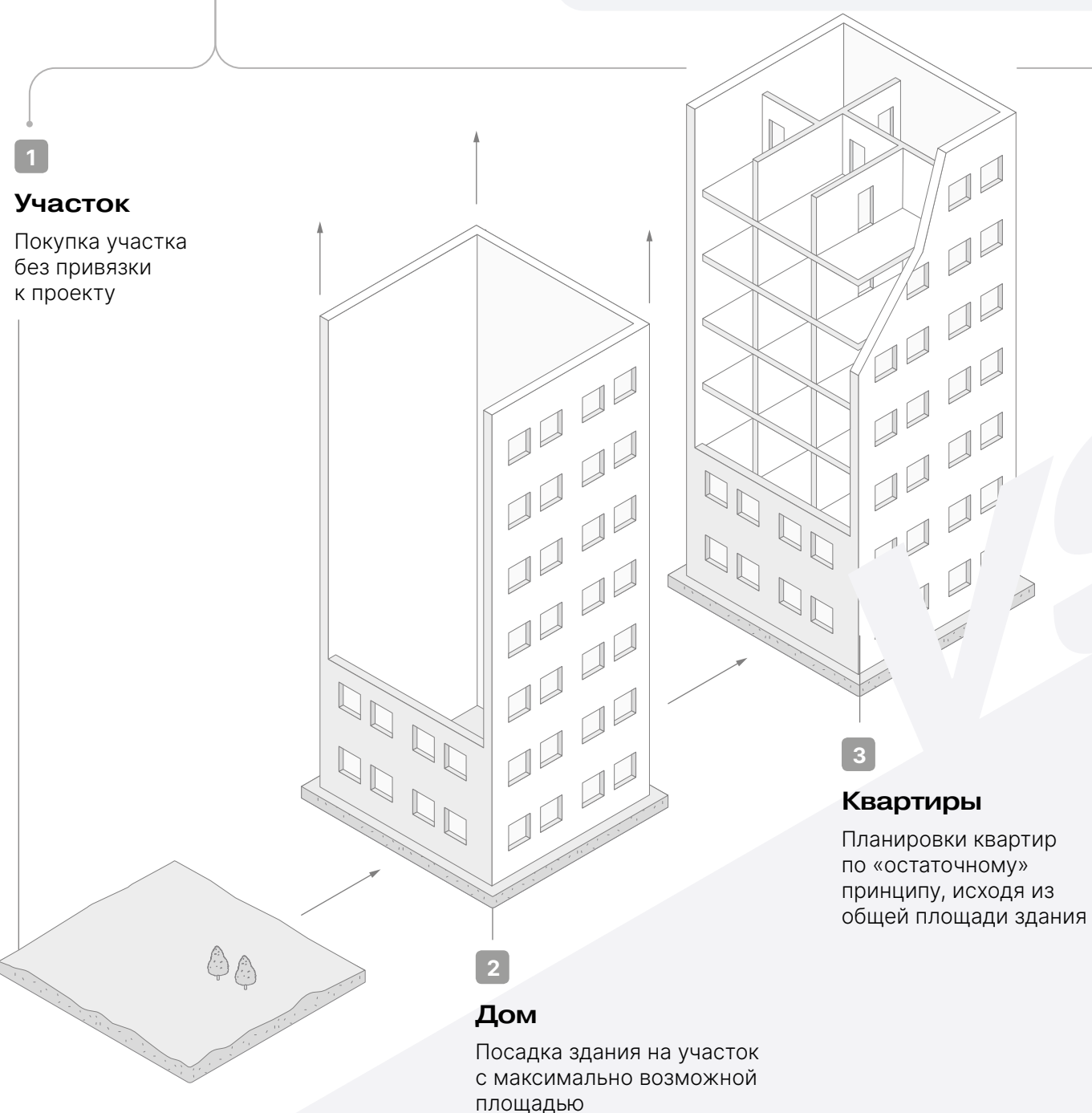
«ВЫЖАТЬ» МАКСИМУМ

Максимальный метраж и планировки по «остаточному» принципу

Традиционный подход

Максимальная выгода с каждого метра квартиры

$$\max m^2 = \$$$



SMART-подход

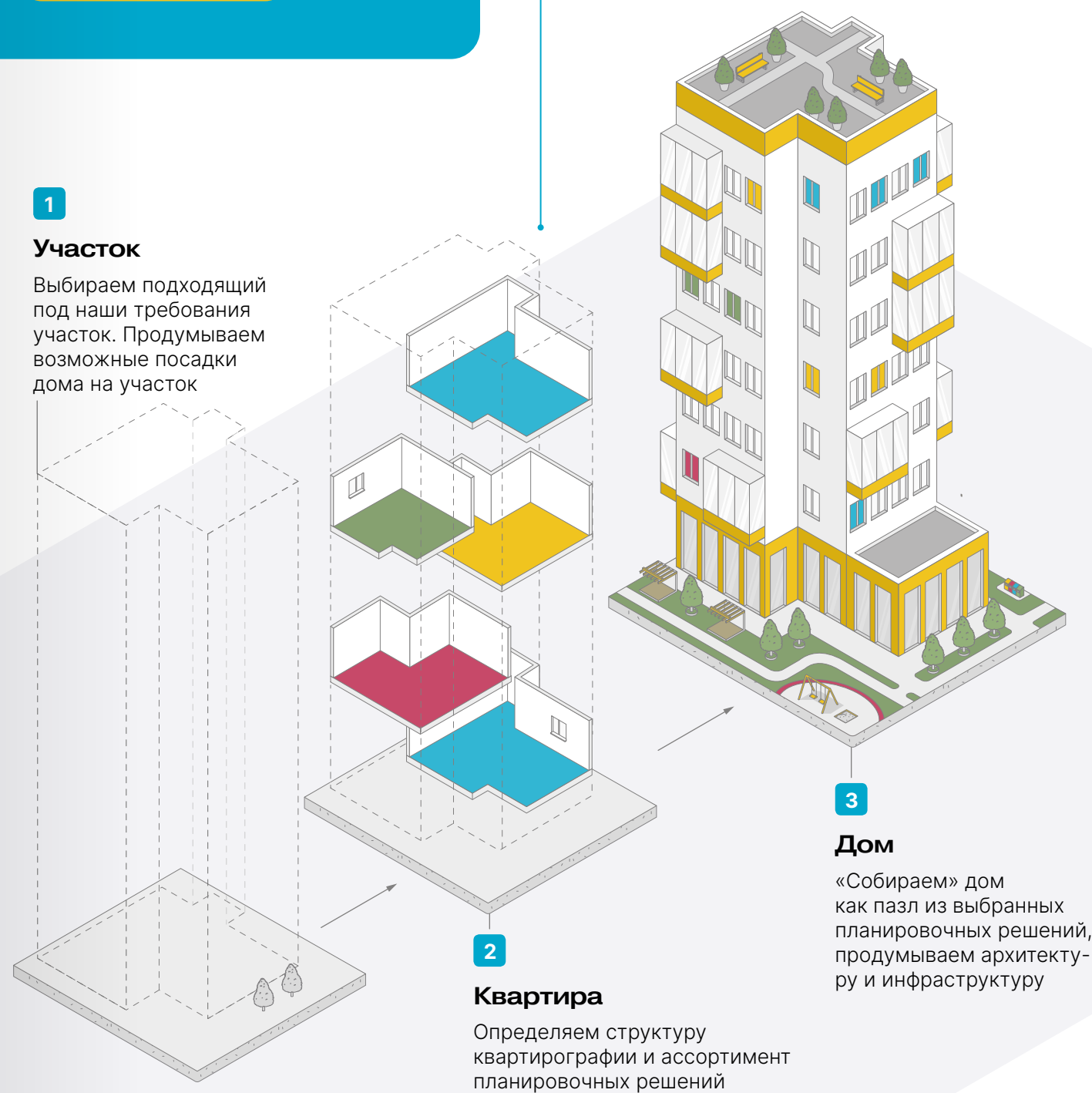
Максимальная функциональность каждого метра квартиры

$$\text{SMART} = f > m^2$$



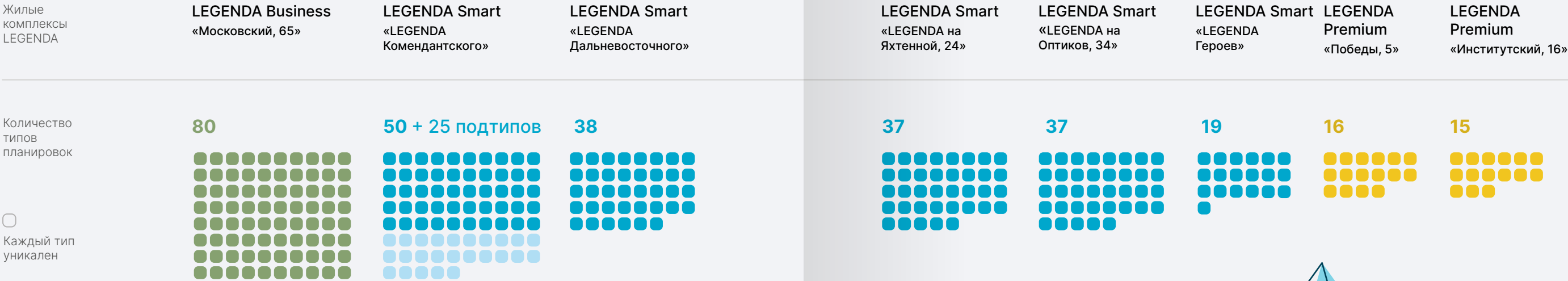
ГЛАВНОЕ — КОМФОРТ

Каждый проект LEGENDA уникален по структуре квартирографии и ассортименту планировочных решений



Ассортимент планировочных решений

>300 типов авторских
планировок*

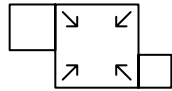


Большой выбор планировок в каждом проекте

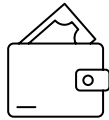
Забота о каждом клиенте с учетом индивидуальных потребностей



ДЛЯ РАЗНЫХ
ТИПОВ СЕМЕЙ



В РАЗНОМ
МЕТРАЖЕ



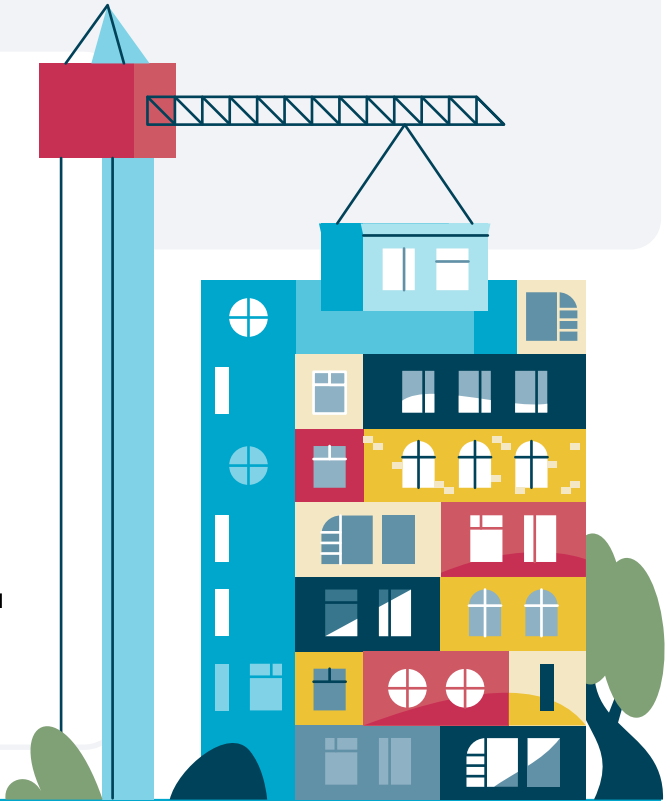
ДЛЯ РАЗНОГО
БЮДЖЕТА

4 планировочных решения из текущей адресной программы вошли в «Каталог принципиальных архитектурно-планировочных решений. Жилые дома» ДОМ.РФ.

Все для безопасной и комфортной жизни

- Периметр безопасности**
- Закрытый двор без машин
 - Витринное остекление входных групп
 - Вход на территорию жилого комплекса контролируется управляющей компанией
- Продуманное благоустройство двора**
- Современный дизайн мест отдыха и спортивных площадок соседствует с ландшафтным дизайном
- Рациональное использование общественных зон**
- Выделенные колясочные комнаты есть в каждой парадной, предусмотрены велосипедные стоянки

LEGENDA —
это девелопмент
«от человека»



* Типы планировок по классификации LEGENDA.

Матрица планировок

LEGENDA первая на рынке
подумала о том, что все
семьи — разные



Мы создали собственную матрицу российских домохозяйств, включающую 6 базовых типов семей, различающихся по численности и образу жизни

Шесть базовых типов семей



Одинокий молодой

Творческие инновации и первый шаг к самостоятельной жизни



Холостой взрослый

Рациональность использования метража и разборчивый подход к выбору недвижимости



Молодая пара

Современный менталитет и возможность воплощать в жизнь свои ценности и планы



Взрослая пара

Спокойствие и независимость, а также возможность принимать дома детей и внуков



Семья с одним ребенком

Все для ребенка и персональная взрослая спальня, которая никогда не станет выполнять функции «кабинетской» или «гостипальни»



Семья с двумя детьми

Лучшее для детей и пространство для каждого со всем необходимым функционалом



Матрица планировок

Определив базовые потребности каждого типа семьи в уровне комфорта и необходимом функционале, LEGENDA сформировала матрицу домохозяйств.

Для каждого типа семьи разработали собственную линейку планировочных решений.

А также учли бюджетные ограничения семей, выраженные в размере квартиры.

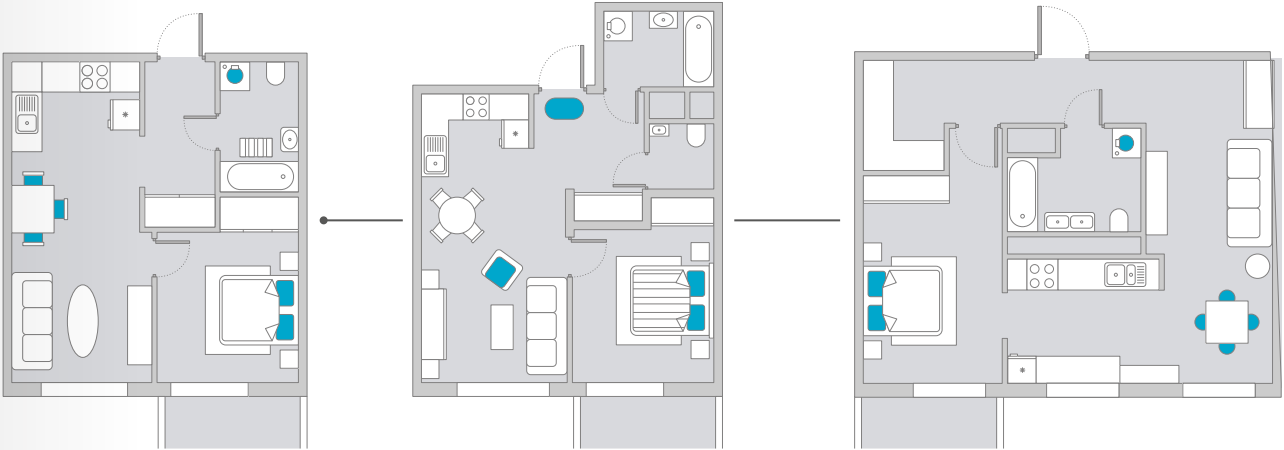
От базовых домохозяйств — к уникальной матрице планировок

Матрица планировок

Развивая матрицу, мы создали размерную линейку квартир XS, S, M, L, XL для каждого типа семьи

Типы семей		25 м²	35 м²	45 м²	55 м²
	Одинокий молодой	S	M	L	XL
	Холостой взрослый	—	M	L	XL
	Молодая пара	—	S	M	L
	Взрослая пара	—	S	M	L
	Семья с одним ребенком	—		XS	S
	Семья с двумя детьми	—	—	—	—

Возможность выбора комфортной планировки для каждого типа семьи



1 спальня
S 35 м²

1 спальня
M 44 м²

1 спальня
L 50 м²

65 м²	75 м²	85 м²	95 м²	105 м²	115 м²
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
Примеры планировок для семейных пар					
XL	—	—	—	—	—
M	L	XL	—	—	—
S	M	M	L	L	XL

Функциональное проектирование

Концепция SMART отталкивается от потребностей современной семьи, циклов ее развития и современного образа жизни

$SMART = f > m^2$

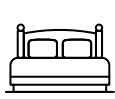
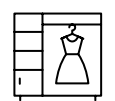
Проекты LEGENDA созданы инновационным на рынке недвижимости Санкт-Петербурга* методом «функционального проектирования» — и обеспечивают максимально полезное использование жилых метров в квартире, отталкиваясь от потребностей каждого типа семьи.



* По материалам книги И. Манн/И. Черемных «Та самая книга для девелопера».

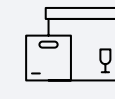
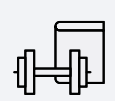
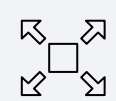
Базовые опции

Наши SMART-квартиры обладают минимальным набором базовых опций.

 Гостиная	 Спальни	 Санузлы
 Интерьер	 Кухня	 Хранение

Клиент имеет возможность выбрать дополнительные опции, которые расширяют функционал квартиры и увеличивают ее стоимость.

Дополнительные опции

 Впечатление	 Мастер-спальня	 Прачечная	 Эркер	 Кладовка
 Столовая	 Хобби	 Гардеробные	 Пространство	

База

2 спальни
M 54,7 м²



База + Опция

Мастер-спальня

2 спальни
L 69,7 м²



SMART — это революционный подход к созданию комфортного жилья методом функционального проектирования

Эркер

2 спальни
XL 74,1 м²



Мастер-спальня с гардеробом

Прачечная

К таким опциям можно отнести, например, наличие в квартире помещения для прачечной или рабочего кабинета, дополнительного санузла в спальне, эркера и пр.

Функциональное ценообразование

Политика ценообразования также базируется на функциональном подходе

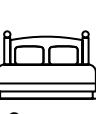
Цена квартиры складывается из базовой цены и цены за дополнительные опции, которые расширяют функционал, увеличивают площадь и стоимость квартиры.

Базовый комфорт

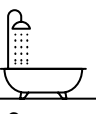
Минимальный набор базовых опций в каждой квартире.



Гостиная



Спальни



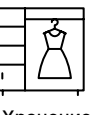
Санузлы



Интерьер

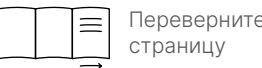


Кухня



Хранение

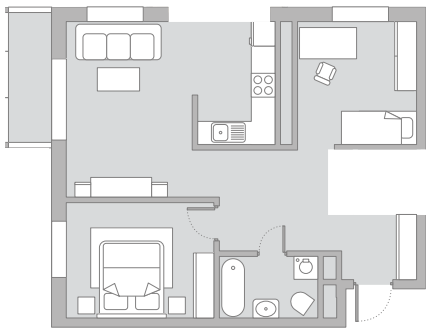
Клиент имеет уникальную возможность: исходя из своих потребностей и бюджетных ограничений выбрать квартиру с базовыми опциями из большого ассортимента планировочных решений в каждом проекте LEGENDA.



Проверьте страницу



Семья с одним ребенком

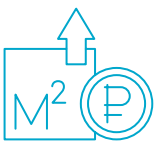


2 спальни
M 59,6 м²

Преимущества подхода



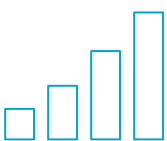
ВЫСОКАЯ ЦЕННОСТЬ КВАРТИР В ГЛАЗАХ ПОКУПАТЕЛЕЙ



ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА



ЛИКВИДНОСТЬ ПРОДАЖ

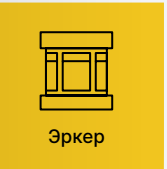


СНИЖЕНИЕ РИСКОВ ПРОЕКТОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА КОМПАНИИ

Опции квартирографии

Выбор, за который клиент платит

Дополнительно к базовым опциям в наших SMART квартирах предусмотрены особые зоны, которые повышают комфорт жизни.



Эркер

Столовая в эркере



Пространство

Дополнительный санузел

Каждая дополнительная опция

увеличивает функционал квартиры, ее площадь и стоимость

Функционал

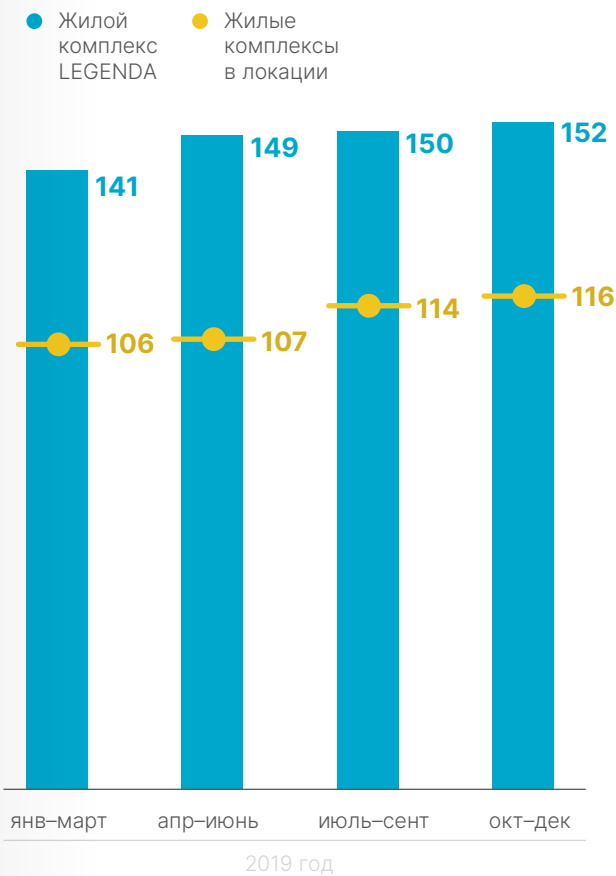
+

Качество

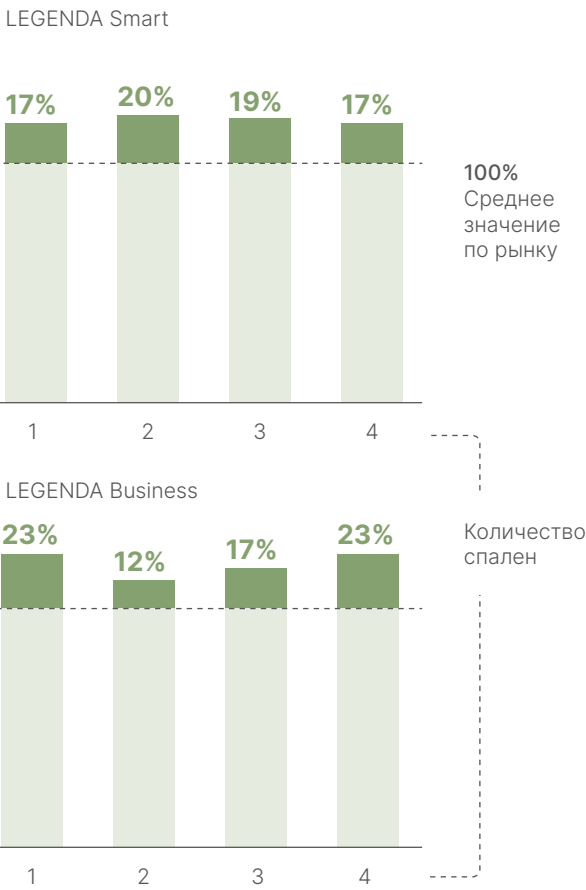
=

Высокая маржинальность

Динамика цены за м² в проекте LEGENDA* в сравнении с проектами других застройщиков в локации, тыс. руб.



Премия к рынку — SMART-эффект*



Источник: по данным отчета подготовленного Knight Frank St. Petersburg в июне 2019 года — «Анализ SMART-эффекта и определение ёмкости рынка LEGENDA»

* «LEGENDA Комендантского»

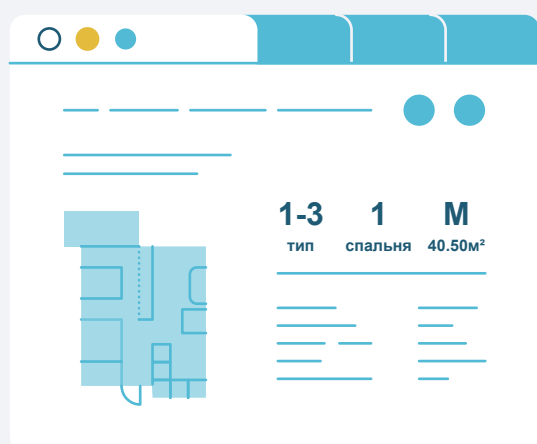
* В среднем

Трехмерное измерение продукта

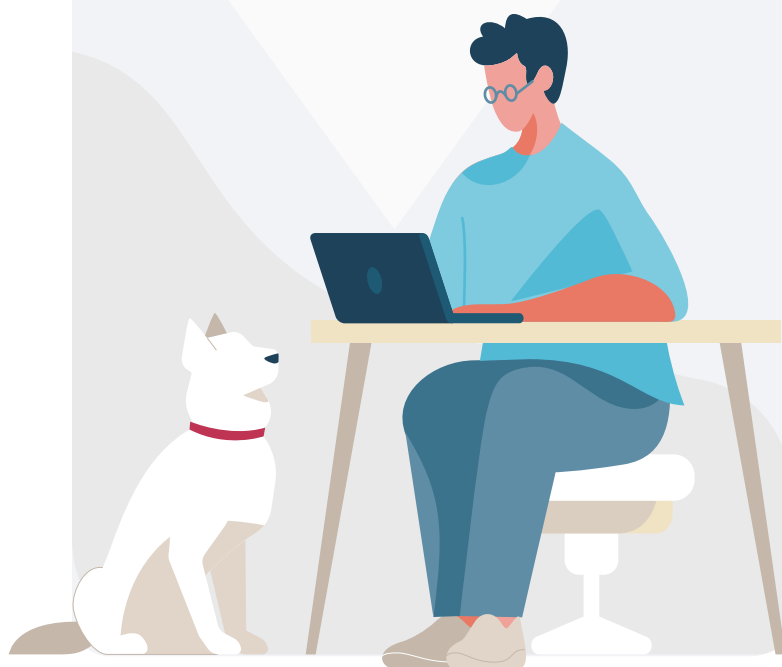
Базовые требования к линейке функционала и комфорта в каждом проекте дополнены третьим измерением — впечатлением, что позволяет создавать многочисленную вариативность решений, исходя из потребностей клиента в функционале, комфорте и дизайне.

Функционал

Выбираем тип квартиры по количеству спален



1 1 3 4

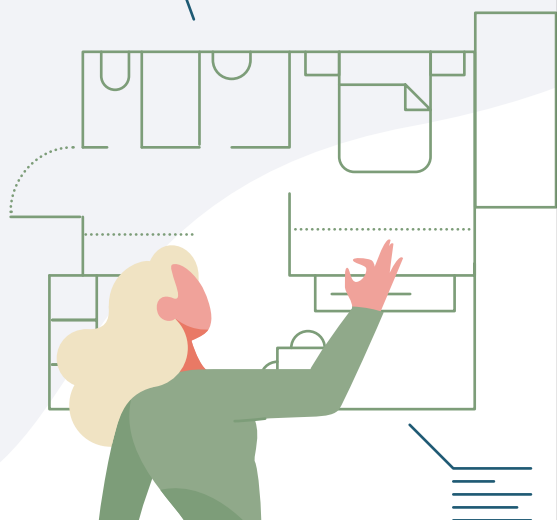


Комфорт

Определяем комфортный размер квартиры в рамках каждого типа

S M L XL

+



Впечатление

Добавляем впечатление с помощью уникальных дизайнерских элементов, формирующих добавочную стоимость

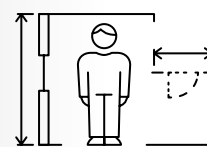


Уникальные элементы дизайна:

- Круизные окна
- Фасадная галерея
- Второй свет
- Анфиладная мастер-спальня
- Голливудская гостиная
- и другие

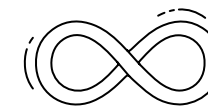


Наш стандарт для каждого дома



КВАРТИРА СТРОИТСЯ ВОКРУГ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Мы учитываем потребности владельцев жилья, выстраивая и наращивая внутренние объемы помещений согласно тому, что в них будет происходить и какие предметы обстановки необходимо предусмотреть.



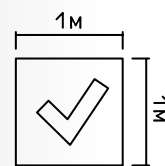
МИНИМУМ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ЧАСТНОЙ ТЕРРИТОРИИ

Каждый владелец может делать в своей квартире все, что хочет: несущим является только внешний периметр стен. Инженерные сети и счетчики в основном вынесены на лестничную клетку, чтобы жильцы были защищены от проблем, связанных с эксплуатацией инфраструктуры.



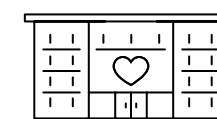
ПЛАНИРОВКИ СПОСОБСТВУЮТ

Здесь есть место для сбора
и общения всей семьи, и у каждого
есть **место для отдыха и уединения**



КАЖДЫЙ МЕТР ФУНКЦИОНАЛЕН

В квартирах нет «мертвых» и темных зон, которые не приносят владельцам пользы, но отражаются в стоимости покупки. Квартиры создаются одновременно с рекомендациями по расстановке мебели, раскрывающими функционал квартиры.



ВСЕ ЛУЧШЕЕ — В ДОМ

Мы внедряем то, что давно работает в элитном строительстве, но до сих пор считается чем-то особенным в массовом: от колясочных и велосипедных комнат до закрытого двора и полного отсутствия движения транспорта на территории.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Бизнес-модель Компании основывается на главных принципах стратегии:

- ✓ Автономность реализации каждого проекта
- ✓ Достижение запланированных финансовых результатов по каждому проекту
- ✓ Эффективная реализация всей адресной программы согласно утвержденной стратегии

Подробнее на стр. 66

Активы

Позволяют контролировать бюджет строительства и экономику проекта при достижении заданного уровня качества

Скрупулезный выбор участка для реализации проекта

Высокие стандарты строительства: выбор подрядных организаций, строительных материалов

Цифровизация. BIM-моделирование
Экономия от внедрения в 2019 году — 0,3 млрд руб. по строящимся проектам

Опытная команда профессионалов в области жилищного строительства

Эффективный риск-менеджмент

Продукт

Фундаментальная основа бизнес-модели и стратегии Компании

- Новаторский подход к проектированию Smart-подход
- Ориентация на клиента. Девелопмент «от человека»

Подробнее на стр. 24

Постоянное улучшение продуктовых решений позволяет Компании быть идеологическим лидером отрасли и задавать уровень качества возводимых объектов, что отражается в уровне цен выше рынка.

Проект

- Высокое качество строительства
- Автономная реализация
- Непрерывное развитие в поколениях
Независимость в формировании потоков, бюджетирования, продаж, строительного процесса позволяет вести прозрачный учет отдельно по каждому проекту и ответственно подходить к достижению экономических показателей.

Акцент на продукте — важная составляющая риск-менеджмента, так как кризисы показывают, что спрос на качественное жилье сохраняется даже при снижении общего объема продаж

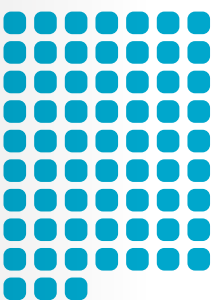
Строительная себестоимость выше средней по рынку на 7%

По данным отчета Knight Frank St. Petersburg**, цены в проектах LEGENDA в среднем выше рынка на 12–23%

Сбалансированный портфель проектов

Портфель проектов в классах по итогам 2019 года

LEGENDA Smart



66%

136

Средняя цена продаж в проектах LEGENDA тыс. руб. за 1 м²

LEGENDA Business



25%

184

LEGENDA Premium



9%

217



Каждый проект из матрицы проектов обеспечивает заданный уровень ликвидности и рентабельности инвестиций, а также позволяет достигать KPI, заданные стратегией развития Компании.

Подробнее о строящихся проектах на стр. 54

Клиент

LEGENDA создает квартиры для конкретного покупателя и его семьи, в которых все продумано до мелочей.

Емкость целевой аудитории в Санкт-Петербурге по оценке Компании

500 тыс. м²

Подробнее на стр. 48

Доля рынка в Санкт-Петербурге по данным Knight Frank St. Petersburg*

LEGENDA Smart — 8%

LEGENDA Business — 8%

LEGENDA Premium — 4%

Итоги 2019 года

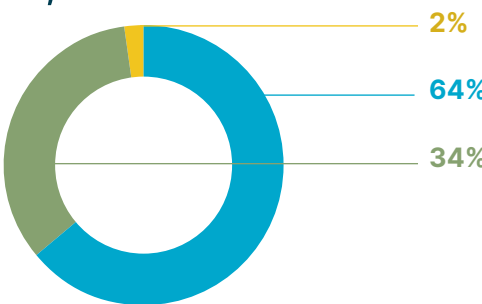
Рост цен в проектах Компании

+5–15%

по отдельным проектам

Продажи (заключенные договоры)

8,9 млрд руб. (+17%)



Рентабельность по EBITDA

15%

Подробнее на стр. 78

* Источник: по данным отчета подготовленного Knight Frank St. Petersburg — «Анализ ситуации на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., формирование экспертного мнения о тенденциях развития рынка жилой недвижимости по итогам 2019 года»

** Источник: по данным отчета подготовленного Knight Frank St. Petersburg в июне 2019 года — «Анализ SMART-эффекта и определение ёмкости рынка LEGENDA»

Целевая аудитория

Портрет нашего покупателя

Четыре типа целевой аудитории

48

50



Портрет нашего покупателя



Мы аккумулируем и анализируем обратную связь покупателей не только на этапе приобретения жилья — о том, как они принимали решение при покупке квартиры в LEGENDA, но и на этапе проживания — о том, какие решения в проектах нашли отклик, а какие требуют дальнейшего развития.

Сформированная благодаря этим мероприятиям Big Data позволяет Компании:

- непрерывно повышать уровень экспертизы проживания
- оценивать точность прогнозов целевой аудитории, мотивов покупки и соответствия структуры квартирографии, матрицы планировок фактическим сделкам
- анализировать структуру спроса по бюджетам и типам квартир
- учитывать накопленный опыт в новых поколениях проектов

Большинство клиентов Компании уже имели опыт покупки недвижимости и к выбору новой квартиры подходят осознанно. Такие клиенты готовы платить за уникальный, продуманный, качественный продукт.

Емкость целевой аудитории в Санкт-Петербурге — 500 тыс. м²*

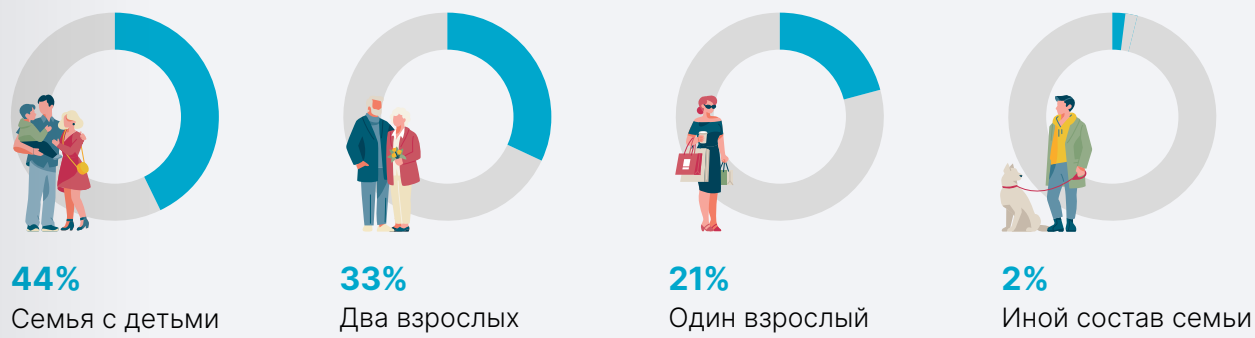
По данным Агентства Социальной Информации, известность среди целевой аудитории — 74%.**

Что привлекает в проектах LEGENDA? Топ-5 ответов покупателей квартир компании

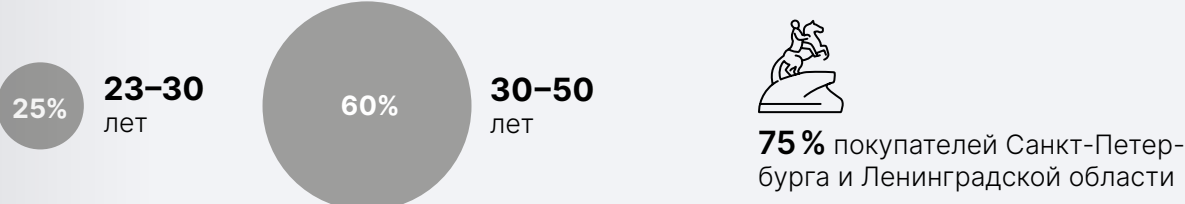
- ✓ Уникальная планировка
- ✓ Закрытый двор
- ✓ Безопасность дома
- ✓ Инфраструктура комплекса (благоустройство)
- ✓ Инновационность

* По оценке Компании ** Источник: по данным исследования Агентства Социальной Информации «Динамика известности и восприятия брендов на рынке первичной недвижимости Санкт-Петербурга в сегменте «комфорт» проведенного в декабре 2018 года.

Типы семей

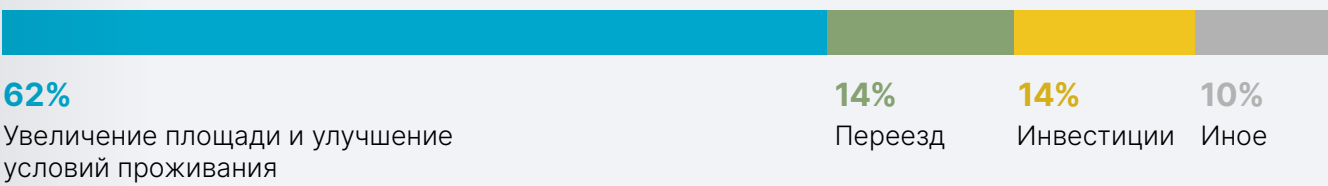


Возраст и география



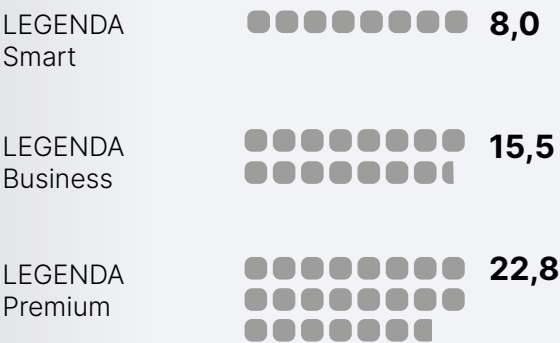
Цель покупки

по данным опросов покупателей Компании



Финансы

Средний чек в 2019 году млн руб.



90% покупателей с доходом выше 75 тыс. руб. в месяц по данным опросов покупателей Компании

Среднемесячная зарплата в 2019 году в Санкт-Петербурге составила 63 тыс. руб. по данным Росстата.



58% — доля ипотеки в общем объеме продаж Компании в 2019 году

9 млн руб. — средняя ипотечная сделка в 2019 году

30% — средний размер первоначального взноса

Четыре типа целевой аудитории

Бывалый прагматик

Клиент, который состоялся в жизни, знает, что ему нужно, и не видит смысла переплачивать за излишества. Перед покупкой тщательно и взвешенно анализирует рынок, продукт, продавца. Будучи экспертом сам, он покупает только у эксперта. Основные критерии выбора нового жилья — статусность, удобное расположение, отличное качество.

Бывалый прагматик оценит богатый ассортиментный ряд, планировку с продуманной эргономикой и повышенной функциональностью, которая не требует никаких дополнительных действий и исчерпывающим образом закрывает потребности его семьи. Дополнительные аргументы — возможность приобретения второго парковочного места, наличие технологической инновации и качество работы управляющей компании.



Подросший потребитель

Клиент в возрасте 30–35 лет. Может позволить себе проект более высокого класса. Этот тип покупателя выбирает взыскательно и вдумчиво, потому что уже не в первый раз покупает жилье и пережил перепланировки с согласованиями, ремонты, переезды.

Такие зрелые потребители будут учитывать бытовые привычки и пристрастия, пожелания и потребности всех членов семьи, причем не только на текущий момент, но и на обозримое будущее.

Подросшему потребителю важно расположение жилых зон в квартире: и вместе собраться, и одному в тишине побыть, и гостей принять. Нужны простор и удобство. Важна и статусность проекта, как отражение статуса личного.



При оценке целевой аудитории мы отталкиваемся от портрета и типажа покупателя, его **взглядов на жизнь**

Trendy hunter

Клиент, охотящийся за новинками. Trendy hunter — это покупатель, которому претит все «типовое». Хантер ищет «особенное» для себя и заботится о том, как выглядит в глазах важного для него общества. Перефразируя Чехова: «В доме все должно быть прекрасно — и интерьер, и соседи, и вид из окна».

Trendy hunter — эстет с обостренным чувством современности. Мыслит актуально и знает последние тенденции в сферах, которыми увлечен. Хантера нужно удивить и даже немного влюбить в будущий дом, и, если это удалось, он не будет колебаться и искать альтернативы. Единожды представив картинку своей будущей жизни в этом доме, он уже не сможет отказаться от красивой мечты.

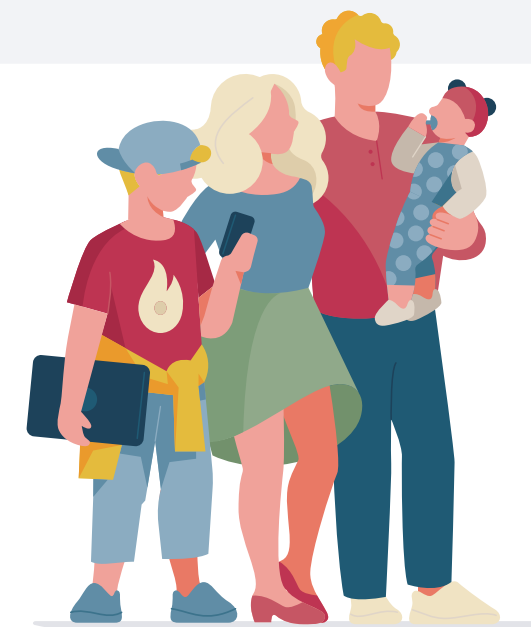


Заботливый родитель

Клиент, который может купить детям квартиру в хорошей локации. Скорее всего, покупка происходит в тот период, когда сын или дочь уже достаточно взрослые, чтобы жить отдельно, но еще недостаточно встали на ноги, чтобы самостоятельно обеспечить себе достойное жилье.

Это приводит заботливых родителей к выбору пусть небольшой, но достойной квартиры в хорошем доме, с хорошим соседством, удобным расположением и организованной безопасной средой.

Заботливые родители подходят к выбору разумно и сдержанно: вряд ли они ищут для своего ребенка статусности или роскоши. Хороший выбор для этого типа клиентов — компактная функциональная планировка, без гламурного шика.



Проекты

Портфель проектов	54
LEGENDA Business	56
LEGENDA Premium	58
LEGENDA Smart	60

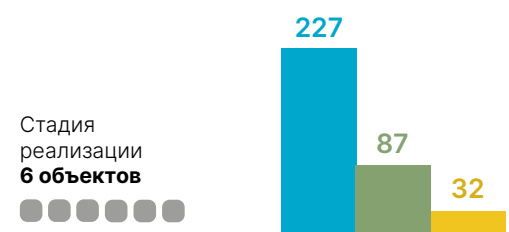
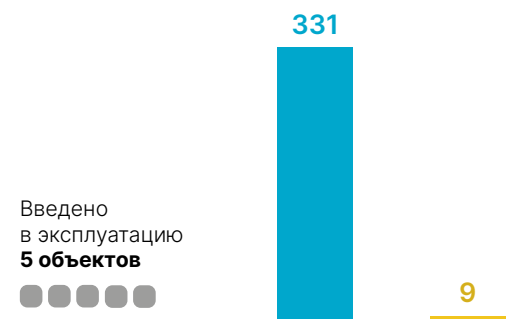


Портфель проектов

Каждый проект LEGENDA — это **тщательный выбор** участка застройки, продуманные места общего пользования и придомовая территория

Распределение портфеля проектов по классам жилья, тыс. м²

● Smart ● Business ● Premium



* По предварительной оценке Компании



В июне 2020 года Компания приобрела земельный участок в Санкт-Петербурге по адресу Малоохтинский, 68, полностью готовый для вывода на рынок, для реализации проекта в сегменте LEGENDA Business.

903 ТЫС. М²
в активе Компании
в 2019 году

144 735 м²

LEGENDA Героев
2 очереди

Подробнее на стр. 60



206 522 м²

LEGENDA
Комендантского
2 очереди

Подробнее на стр. 62



63 759 м²

LEGENDA
на Яхтенной, 24

65 961 м²

LEGENDA
на Оптиков, 34

31 955 м²

Институтский, 16

Подробнее на стр. 58



91 505 м²*

наб. Черной речки
2 очереди

21 025 м²*

20 линия В.О., д. 19

87 100 м²

Московский, 65

Подробнее на стр. 56



9 078 м²

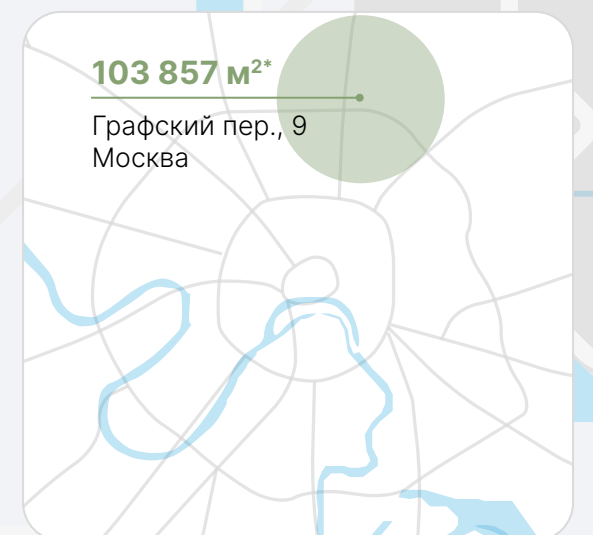
Победы, 5

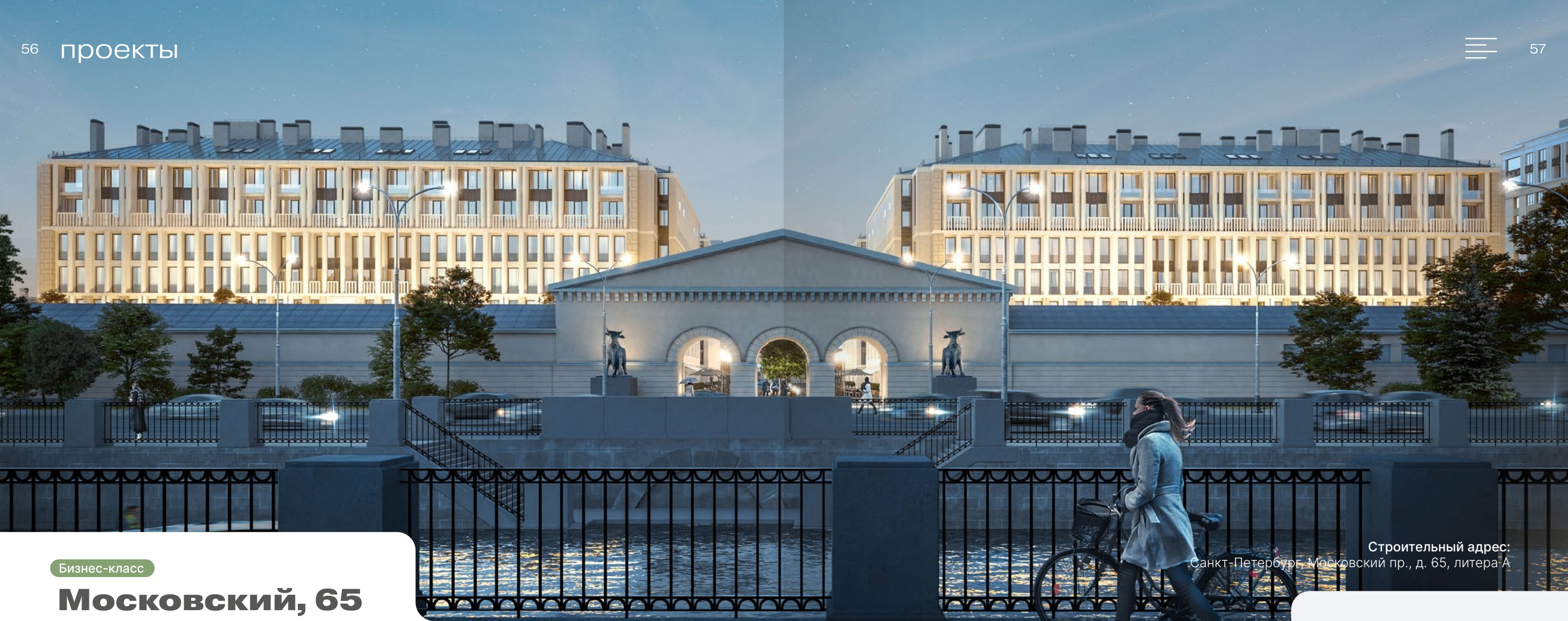
77 666 м²

LEGENDA
Дальневосточного

103 857 м²*

Графский пер., 9
Москва



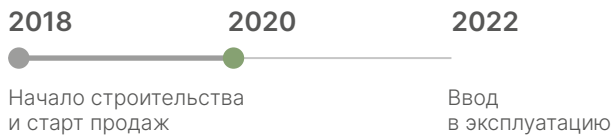


Бизнес-класс

Московский, 65

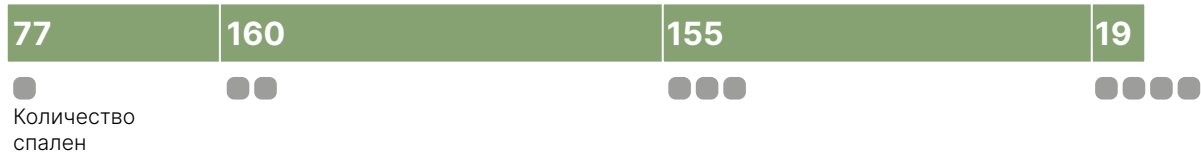
Первый проект в новом сегменте LEGENDA Business.
Застройщик ООО «ЛЕГЕНДА МОСКОВСКОГО»

Срок реализации и паспорт проекта



Общая площадь	87 100 м²
Площадь жилья	36 378 м²
Площадь коммерции	5 858 м²
Площадь ДОУ на 10 мест	144 м²
Площадь ДОУ на 100 мест	1 754 м²
Площадь кладовых	1 702 м²
Парковочные места	570
Количество квартир	411
Количество этажей	10

Распределение квартир по типам



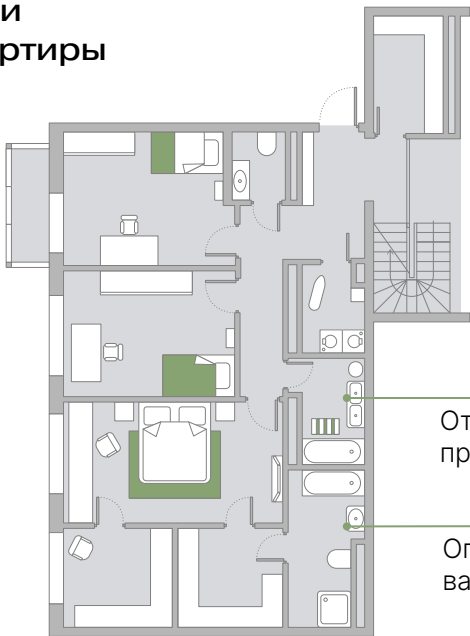
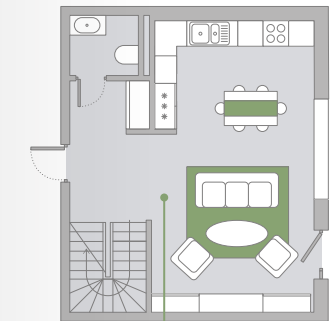
Строительный адрес:
Санкт-Петербург, Московский пр., д. 65, литера А

80
авторских
планировок

Пример планировки двухуровневой квартиры

3 спальни, 2 этажа

XL 144 м²



Отдельная
прачечная

Огромная
ванная

Парадная гостиная
с мансардными окнами

Проектная декларация
размещена на сайте:
наш.дом.рф

Подробнее о проекте:

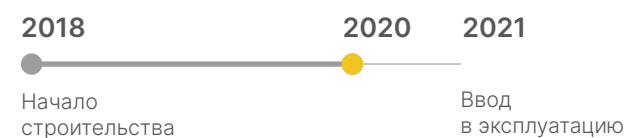


Премиум-класс

Институтский, 16

Новые традиции премиум-сегмента.
Застройщик ООО «ЛЕГЕНДА ИНСТИТУТСКОГО»

Срок реализации и паспорт проекта



Общая площадь	31 995 м²
Площадь жилья	14 480 м²
Площадь коммерции	521 м²
Площадь ДОУ	979 м²
Парковочные места	171
Количество квартир	109
Количество этажей	23

Распределение квартир по типам



Строительный адрес:
Санкт-Петербург, Институтский пр., д. 16, литера А, корпус 1

15
авторских
планировок

Пример планировки квартиры



Проектная декларация
размещена на сайте:
наш.дом.рф

Подробнее о проекте:





Комфорт-класс

LEGENDA Героев

Украшение южно-приморской части Санкт-Петербурга.
Застройщик ООО «ЛЕГЕНДА ИНВЕСТ»

Срок реализации и паспорт проекта

● Начало строительства

● Ввод в эксплуатацию



Общая площадь	72 193 м²	72 542 м²
Площадь жилья	33 312 м²	33 312 м²
Площадь коммерции	3 259 м²	3 318 м²
Парковочные места	485	482
Количество квартир	588	525
Количество этажей	24	24

Распределение квартир по типам

525

294

294

● Количество
спален

● ●

● ● ●

Строительный адрес:

Санкт-Петербург, Петергофское шоссе,
участок 101, (севернее пересечения с улицей Пограничника
Гарькавого, квартал 31-1) — 1 этап строительства;
участок 101, (севернее пересечения с улицей Пограничника
Гарькавого, квартал 31-1) — 2 этап строительства

19
авторских
планировок

Пример планировки квартиры в голливудском стиле

108,6 м²
3 спальни



Проектная декларация
размещена на сайте:
наш.дом.рф

Подробнее о проекте:





Комфорт-класс

LEGENDA Командантского 2 очередь

Первый smart-квартал Приморского района.
Застройщик ООО «ЛЕГЕНДА КОМАНДАНТСКОГО»

Срок реализации и паспорт проекта



	Командантский пр., д. 56, стр. 1 (участок 89)	Командантский пр., д. 54, стр. 1 (участок 91)
Общая площадь	47 334 м²	35 203 м²
Площадь жилья	17 438 м²	13 822 м²
Площадь коммерции	3 257 м²	2 148 м²
Парковочные места	281	175
Количество квартир	336	168
Количество этажей	27	27

Распределение квартир по типам



Строительный адрес:
Санкт-Петербург, Командантский пр.,
участок 89 (юго-восточнее дома 7, корпус 1, литера А
по Нижне-Каменской ул.);
Санкт-Петербург, Командантский пр.,
участок 91 (севернее дома 1, литера А
по Нижне-Каменской ул.)

Пример планировки квартиры с эркером



43
авторских
планировки

Проектная декларация
размещена на сайте:
наш.дом.рф
Подробнее о проекте:



Стратегия

Стратегия развития	66
Стратегические направления и отчет о реализации стратегии	68
Фокус 2020 года	70
План по запуску новых проектов	72
Стратегические коммуникации. IR	74



Стратегия развития

Миссия

- ✓ Быть идеологическим лидером рынка жилой недвижимости.
- ✓ Давать потребителю свободу, которая не измеряется квадратными метрами, — свободу самоопределения и возможность воплощать свои ценности в образе и уровне жизни.
- ✓ Находиться в постоянном диалоге с нашим покупателем и развивающимся рынком.

LEGENDA создает
новый стандарт
жилья для
современной
семьи

Стратегия развития в цифрах

Трехлетняя стратегия, принятая в 2019 году, продолжает намеченный в 2018 году план развития:

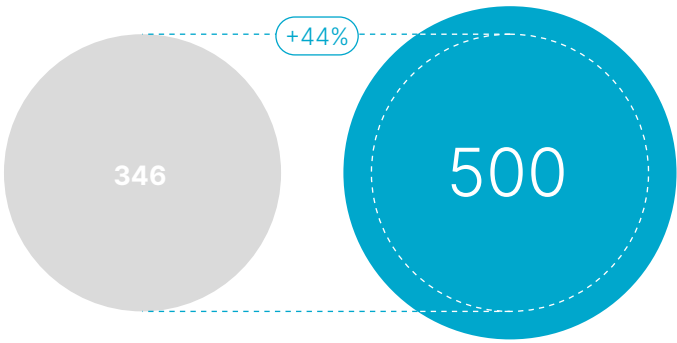
- ✓ непрерывному развитию продукта
- ✓ формированию качественного портфеля проектов
- ✓ трансформации модели управления экономикой проектов

В июне 2020 года адресная программа Компании приблизилась к целевому показателю и составила 460 тыс. м².

Стоимость 1м² за 6 месяцев 2020 года в сегменте LEGENDA Smart составила 144 тыс. руб., а в сегменте LEGENDA Business 211 тыс. руб.

Адресная программа, тыс. м²

● 2019 ● 2021 (прогноз Компании)



Цель

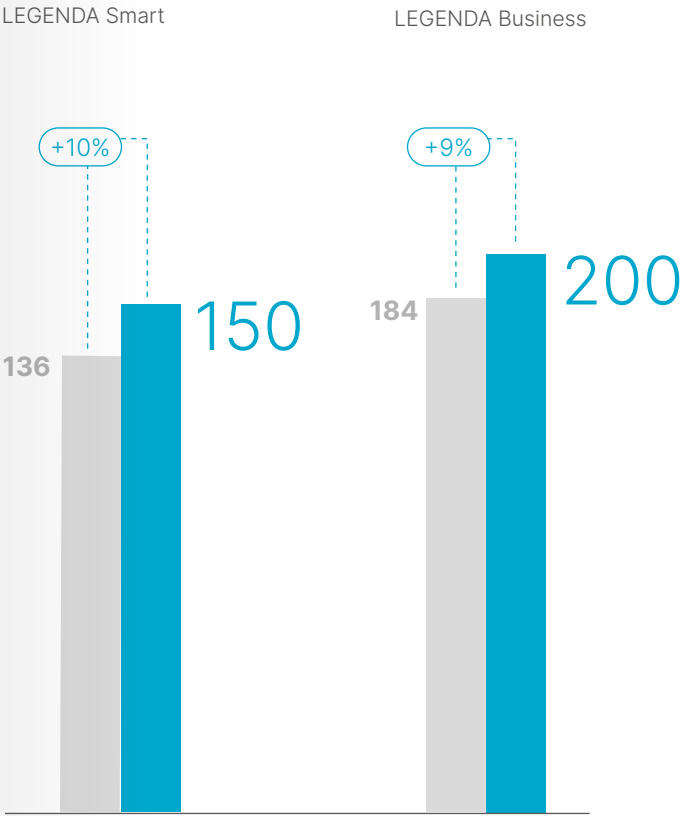
Формирование фундамента идеологического лидерства и переход на новый уровень с сохранением подхода к продукту:

- В трех сегментах:
 - LEGENDA Smart
 - LEGENDA Business
 - LEGENDA Premium
- В двух городах:
 - Санкт-Петербург
 - Москва

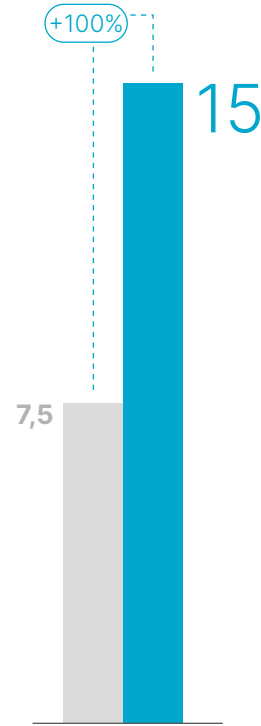
Стратегические направления

- 1 Уникальный продукт
- 2 Качественный баланс адресной программы
- 3 Фокус на экономику проекта
- 4 Акцент на направлениях, сопровождающих жилье

Стоимость 1 м² в проектах LEGENDA Санкт-Петербург, тыс. руб.



Выручка, млрд руб.



Стратегические направления

1 Уникальный продукт

- Скрупулезный анализ рынка.
- Развитие продукта в поколениях:
V1→V2→V3
Непрерывное качественное развитие продукта.
- Высокое качество строительства.
- Развитие бренда как комфортной платформы для диалога с покупателями.

2 Качественный баланс адресной программы

- Количественный рост портфеля проектов формируется только при условии соответствия проектов требуемой маржинальности и ликвидности.
- Выход на новый географический рынок и запуск проектов во всех сегментах:
 - LEGENDA Smart
 - LEGENDA Business
 - LEGENDA Premium
- Баланс потоков проектов обеспечивает базовый запас ликвидности и непрерывное развитие.

3 Фокус на экономику проекта

- Выстраивание эффективных бизнес-процессов в целях снижения рисков по проекту.
- Снижение проектных ошибок.
- Увеличение маржинальности проектов.
- Работа с инвесторами и развитие инструментов финансирования.

4 Акцент на направлениях, сопровождающих жилье

- Качество коммерции. Проектируя коммерцию в LEGENDA, мы всегда учитываем разумный срок возврата инвестиций, который в дальнейшем подтверждается реальными рыночными сделками между инвесторами и арендаторами.

Широкий выбор открытых планировок от 30 до 510 м², высокие потолки, расположение по «красной линии», витринное остекление, место под вывеску, отдельные входы и парковочные места позволяют эффективно вести и развивать бизнес, получая максимальный доход.
- Собственная управляющая Компания LEGENDA COMFORT. Обеспечивает надежность долгосрочной эксплуатации жилых комплексов LEGENDA, обладая необходимыми компетенциями.

Итоги 2019 года демонстрируют успешное исполнение утвержденной стратегии Компании

Отчет о реализации стратегии

Успешный выход на рынок бизнес-класса

В 2019 году начато строительство первого объекта сегмента LEGENDA Business. Проект «Московский, 65» — это олицетворение сегмента и образец бережного девелопмента в исторической части города, настоящая ода активному городскому образу жизни, идеально сочетающему деловой и личный досуг.

Вопреки стереотипам

Проект «Институтский, 16» меняет стереотипы рынка — это премиум-класс с новыми стандартами строительства в своем сегменте. Принято считать, что дома класса «премиум» должны обладать общими локационными характеристиками. «Институтский, 16» успешно реализуется в локации, которая не является традиционно премиальной для Санкт-Петербурга.

Новые решения в проектах

Мы создаем уникальные элементы, которые добавляют и капитализируют квадратные метры и формируют эмоциональную составляющую покупки:

- ✓ Проект «Московский, 65» — круизные окна, фасадная галерея, второй свет.
- ✓ Проект «Институтский, 16» — голливудская гостиная, коктейльный корнер, анфиладная мастер-спальня, двухсторонняя мастер-спальня.

Гибкость в новых условиях

- До июля 2019 года Компания форсировала строительство уже запущенных проектов с целью достижения необходимой готовности, что позволило реализовывать их в старых правилах без перехода на эскроу-счета.
- В 2019 году LEGENDA приобрела три земельных участка в Санкт-Петербурге и один в Москве для реализации проектов в сегменте LEGENDA Business после наступления определенности в правилах реализации проектов в новой редакции 214-ФЗ.

Таким образом Компания создала подушку безопасности для плавного перехода на новые правила реализации проектов — с эскроу-счетами.

- Компания перевела проекты на собственный генеральный подряд, чтобы усилить контроль качества и темпов строительства для обеспечения стандартов, принятых в Компании, а также в целях полного контроля денежных потоков.
- Создана собственная служба закупок. Это позволило Компании снизить стоимость отдельных видов строительных материалов на 15–20%.
- Комплексное внедрение BIM-моделирования позволяет Компании не только исключить ошибки проектирования, но и прогнозировать себестоимость проекта уже на стадии проектирования, а также оценить риски ее изменения на начальной стадии реализации. Экономия от внедрения по строящимся проектам — 0,3 млрд руб.
- Снижение стоимости привлеченного финансирования. Средневзвешенная стоимость привлеченного финансирования по портфелю снизилась в 2019 году на 1% и составила 12%.

Рост средневзвешенной стоимости 1 м²

коммерческих помещений в строящихся жилых комплексах Компании составил 36%, цена выросла до 227 тыс. руб. за 1 м².

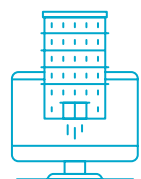
Столь значительный рост обусловлен в том числе стартом продаж коммерческой недвижимости в проекте «Московский, 65».

Повышение эффективности бизнес-процессов

Проведена ротация сотрудников маркетинговой лаборатории на построенные жилые комплексы Компании в целях повышения контроля сервиса и экспертизы проживания.

Интеграция на местах позволила Компании повысить качество управления.

Фокус 2020 года



ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Важными направлениями развития для Компании в 2020–2021 году являются внедрение BIM полного цикла и дальнейшая цифровизация бизнес-процессов.

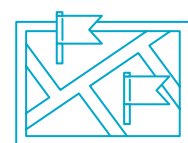


БРЕНД

Повышение известности бренда среди нашей целевой аудитории.



Известность ЦА в 2019 году — 74%.
Коммуникационные системы работают только в фокусе наших клиентов.*



ПОПОЛНЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ

Компания планирует приобрести 5 земельных участков до 2023 года.



В июне 2020 года Компания приобрела земельный участок в Санкт-Петербурге по адресу Малоохтинский, 68, полностью готовый для вывода на рынок, для строительства жилого комплекса в сегменте LEGENDA Business.



ПРОДУКТ И КАЧЕСТВО

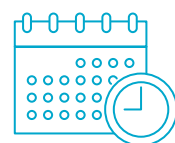
Развитие продукта в поколениях, и контроль качества — основа бизнес-модели Компании.

Подробнее на стр. 44



ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ

Расширение круга партнеров и совместная разработка новых моделей реализации проектов.



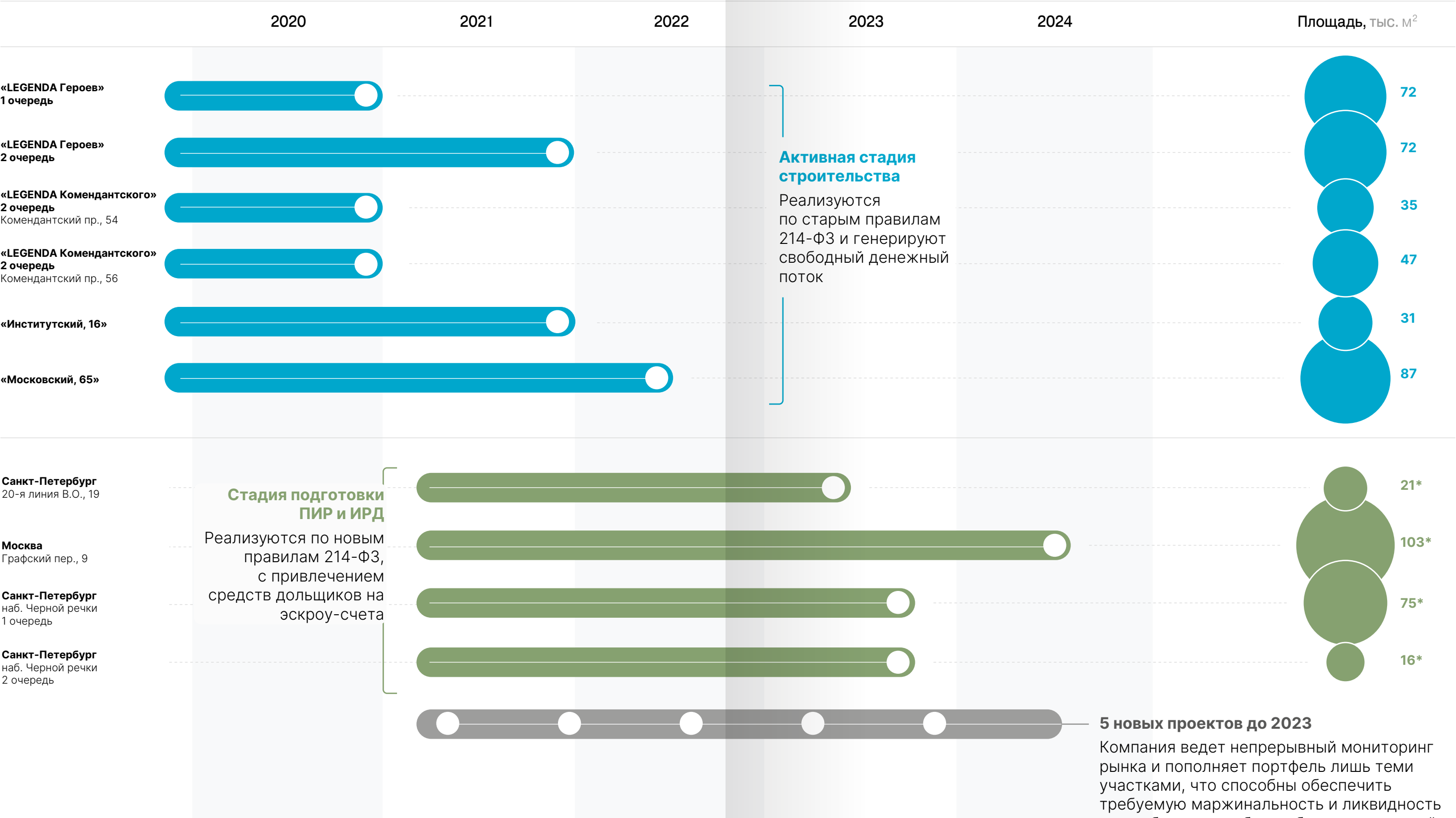
СКОРОСТЬ ЗАПУСКА ПРОЕКТОВ

Учитывая колоссальную динамику изменений на рынке жилищного строительства и внедрение новой модели финансирования с использованием эскроу-счетов, скорость запуска проектов становится важным фактором их успешной реализации.



* Источник: по данным исследования Агентство Социальной Информации «Динамика известности и восприятия брендов на рынке первичной недвижимости Санкт-Петербурга в сегменте «комфорт» проведенного в декабре 2018 года.

План по запуску новых проектов



* По предварительной оценке Компании

5 новых проектов до 2023
Компания ведет непрерывный мониторинг рынка и пополняет портфель лишь теми участками, что способны обеспечить требуемую маржинальность и ликвидность при соблюдении общего баланса адресной программы

Стратегические коммуникации. IR

LEGENDA имеет большой опыт работы с институциональными и частными инвесторами, обеспечивая ожидаемую доходность и элиминируя риски девелопмента за счет эффективного управления проектами.

Особенностью публичного девелопера является пересечение целевой аудитории Компании, покупателей недвижимости в объектах и частных инвесторов, приобретающих облигации Компании. Это особенно актуально для LEGENDA, учитывая высокую долю частных инвесторов в облигационном выпуске серии 001P-01 и размер инвестиций.

Ключевые направления IR-программы

- ✓ Подготовка и публикация аналитической информации о Компании и рынке
- ✓ Ответы на вопросы инвестиционного сообщества
- ✓ Коммуникации в открытых каналах (Telegram)
- ✓ Участие в мероприятиях ПАО «ММВБ»
В 2019 году Компания приняла участие в качестве спикера в цикле практических занятий Workshop/Мастерская БАКК 2019.
- ✓ Участие в мероприятиях партнеров
- ✓ Проведение собственных мероприятий



В 2020 году LEGENDA планирует перезапуск раздела «Инвесторам» на корпоративном сайте для повышения качества и расширения объема предоставляемой инвестиционному сообществу информации о деятельности Компании.

IR — ключ

к долгосрочным доверительным отношениям между бизнесом и инвестиционным сообществом

Принципы взаимодействия с инвесторами:

- Непрерывность информационного контакта
- Аккумуляция обратной связи и принятие во внимание при реализации бизнес-решений
- Проактивное взаимодействие

Реализация принципов осуществляется в соответствии с IR-программой.

64%

Доля частных инвесторов в выпуске серии 001P-01

25%

Доля частных инвесторов, владеющих менее 1 000 облигаций выпуска серии 001P-01



Лучший IR на российском долговом рынке в 2019 году

ООО «ЛЕГЕНДА» раскрывает информацию на странице в сети Интернет ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37392>

Рейтинг

Важным направлением IR является присвоение рейтинга кредитоспособности, который позволяет инвесторам получить независимую оценку качества кредитоспособности Компании.

5 августа 2019 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг кредитоспособности ООО «ЛЕГЕНДА» до уровня ruBBB-. Прогноз по рейтингу — стабильный. Ранее у Компании действовал рейтинг на уровне ruBB+ со стабильным прогнозом.

Факторы повышения кредитного рейтинга:

- ✓ Успешное завершение в 2018 году двух проектов «LEGENDA Дальневосточного» и «LEGENDA Комендантского» 1 очередь
- ✓ Возврат проектных кредитов по этим проектам
- ✓ Переоценка в лучшую сторону выполнимости стратегии продаж с наценкой к рынку +20–30% в связи с устойчивыми финансовыми результатами
- ✓ Качество риск-менеджмента за внедрение подхода по BIM-моделированию проектов
- ✓ Планы развития Компании и расширения географии присутствия

ruBBB-

Рейтинг «Эксперт РА»
Прогноз стабильный



В августе 2020 года «Эксперт РА» подтвердил рейтинг ООО «ЛЕГЕНДА» на уровне ruBBB-. Подробнее: <https://raexpert.ru/releases/2020/aug03>

В марте 2020 года LEGENDA разместила второй выпуск облигаций объемом 2,0 млрд руб., а в июле 2020 года — третий выпуск объемом 1,2 млрд руб. К выпускам проявили интерес как частные, так и институциональные инвесторы. Общий объем размещенных облигаций трех выпусков по первоначальной номинальной стоимости составил 5,2 млрд руб.

Ценные бумаги

В 2017 году было принято решение о выходе на публичный рынок для привлечения инвестиций. А в июле 2018 года LEGENDA разместила дебютный облигационный выпуск серии 001P-01 номинальной стоимостью 1,45 млрд руб.

В октябре 2019 года Компания разместила дополнительный выпуск к ранее размещенному выпуску облигаций серии 001P-01 номинальной стоимостью 0,55 млрд руб.

На конец 2019 года в обращении находился выпуск облигаций серии 001P-01 номинальным объемом 1,85 млрд руб.

В июне 2019 года биржевые облигации LEGENDA включены в Сектор Роста.

Код ценной бумаги (ISIN код)

RU000A0ZZCVO

Полное наименование

ЛЕГЕНДА БО 001P-01

Период обращения выпуска

12.07.2018 – 08.07.2021

Объем выпуска по номинальной стоимости

2,0 млрд руб.

Уровень листинга

3

Ставка купона

14% — ежеквартальная выплата

1,75 млрд руб.

Объем торгов на вторичном рынке режим торгов T0

200

Среднее количество ежедневных сделок на вторичном рынке

Финансовые показатели

Особенности деятельности девелопера и события 2019 года	78
Продажи и поступления	80
Выручка и себестоимость	82
Операционная прибыль и EBITDA	84
Долг, процентная нагрузка и запасы	86



Особенности деятельности девелопера и события 2019 года

Особенность деятельности Компании — реализация портфеля уникальных объектов жилой недвижимости, которые имеют различные параметры, находятся в разной стадии строительства и объединяются в сбалансированную адресную программу

Кроме того, девелоперские проекты характеризуются длинной инвестиционной фазой (подготовка исходно-разрешительной документации). А поступление выручки начинается спустя 12–14 месяцев с начала инвестиционной фазы (покупки земельного участка).

Это обуславливает особенности консолидированного учета по МСФО девелопера. Формирование отчета о прибылях и убытках (PL) осуществляется на основании расчетных оценок степени готовности и продаж по каждому проекту портфеля, представляющих собой пропорциональное признание произведенных затрат по проекту и заключенных договоров долевого участия.

По мнению Компании, показатели PL могут быть использованы в качестве ориентиров для анализа масштаба бизнеса, но, являясь расчетными, не отражают в полной мере текущее состояние реализации проектов.

Показатели отчета о финансовом положении (BS) и отчета о движении денежных средств (CF) более репрезентативны с точки зрения анализа эффективности девелоперского бизнеса.

Три ключевых фактора, определяющих финансовые итоги года:

1

Расширение предложения

Новые сегменты LEGENDA Premium и LEGENDA Business в портфеле проектов Компании:

Smart

Business

Компания начала активную работу в сегменте LEGENDA Business, которая ознаменовалась успешным стартом проекта «Московский, 65».

Smart

Business

Premium

Также в начале 2019 года Компания открыла продажи по проекту LEGENDA Premium — «Институтский, 16».

2

Реакция на изменения в законодательстве

Первая половина 2019 года ознаменовалась неопределенностью в переходе работы на эскроу-счета в рамках изменений в 214-ФЗ.

LEGENDA приняла решение о формировании дополнительных резервов площадей в готовых объектах с целью создания дополнительной быстрой ликвидности, а также активов, которые могут выступить дополнительным залогом.

Компания форсировала строительство проектов, так как объекты в высокой стадии готовности могли продолжать реализовываться по старым правилам. При этом Компания не ускорила продажи в целях достижения плановой маржинальности проектов.

3

Активный рост портфеля: инвестиции в новые проекты

Во второй половине 2019 года с появлением понимания, как работать по новым требованиям 214-ФЗ, стало возможным вернуться к активному росту.

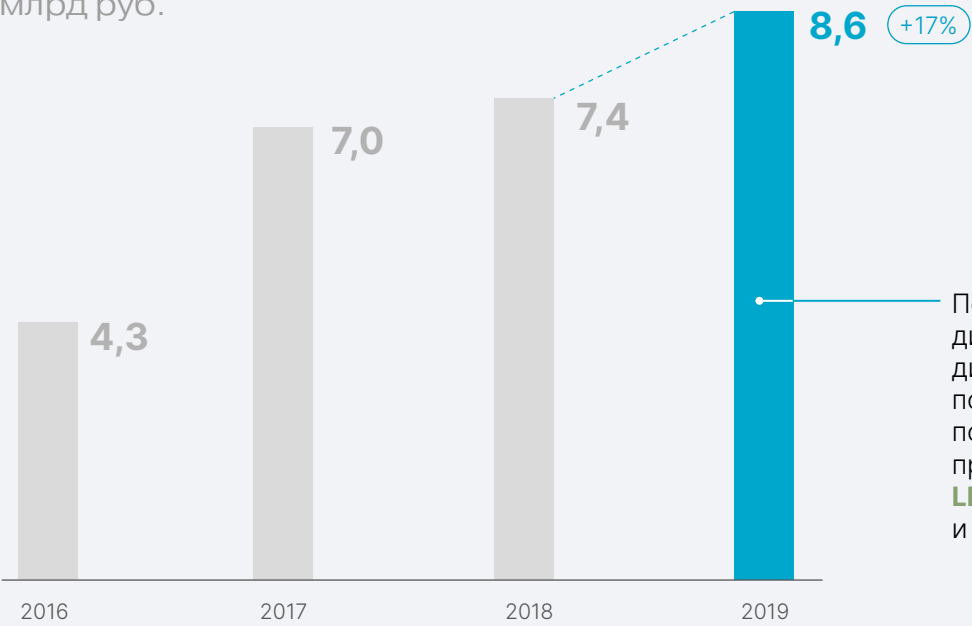
В 2018 году приобретен один земельный участок, в 2019 году — четыре новых земельных участка, в том числе один в Москве.

↑ **56** %
Рост земельного банка за 2019 год



Продажи

Заклученные договоры, млрд руб.



Положительная динамика обусловлена диверсификацией портфеля проектов по классам и открытием продаж в проектах **LEGENDA Business** и **LEGENDA Premium**

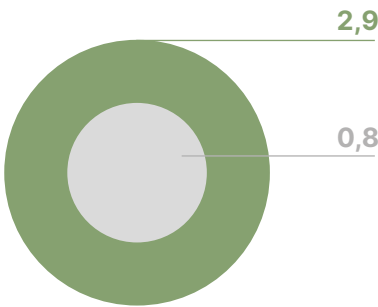
8,6 млрд руб.

объем продаж с ростом в 17% по сравнению с предыдущим годом

Расширение предложения

Объем продаж в новом сегменте LEGENDA Business, млрд руб.

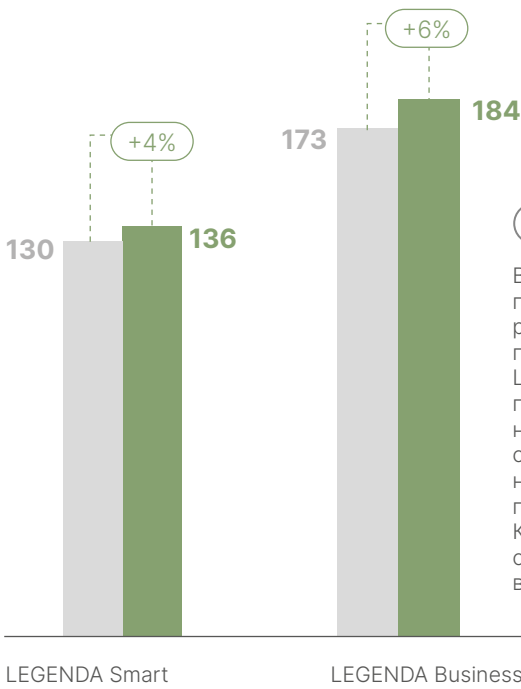
2018 2019



Успешный старт проекта «Московский, 65» как в отношении цен реализации, так и в отношении темпов продаж, находясь при этом на начальной стадии строительства, привел к увеличению доли класса LEGENDA Business. Объем продаж в сегменте LEGENDA Business составил в 2019 году 2,9 млрд руб.

Средневзвешенная цена в проектах LEGENDA, тыс. руб. / м²

2018 2019



В 2020 году Компания продолжила расширение портфеля проектов в сегменте LEGENDA Business, приобретена новая площадка с разрешением на строительство, продажи по ней Компания планирует открыть уже в 2020 году.

217 Продажи стартовали в 2019 году

143 150 +5-15% по отдельным проектам Компании

LEGENDA Premium В среднем по портфелю

Поступления от продаж

Поступления от продаж демонстрируют устойчивый рост: по итогам 2019 года они составили 9,0 млрд руб. против 7,5 млрд руб. в 2018 году, увеличившись на 20% (+1,5 млрд), что является следствием роста объема продаж (заклученных договоров).

Потоки от операционной деятельности

В 2019 году Компания изменила подход к отражению в отчете о движении денежных средств платежей на покупку земельных участков. Потоки реклассифицированы из инвестиционной деятельности в операционную.

Эффект от изменений, млн руб.



Отток денежных средств на покупку земельных участков в момент совершения операции и до начала строительства объектов недвижимости на данных участках не является обычной операционной деятельностью Компании. До корректировок потока от операционной деятельности на платежи на приобретение земельных участков денежные потоки по операционной деятельности имеют положительную динамику.

Консолидированная выручка

Консолидированная выручка Компании за 2019 год составила 7,5 млрд руб., что на 647 млн руб. (8%) меньше, чем в 2018 году.

Снижение выручки обусловлено:

- 1

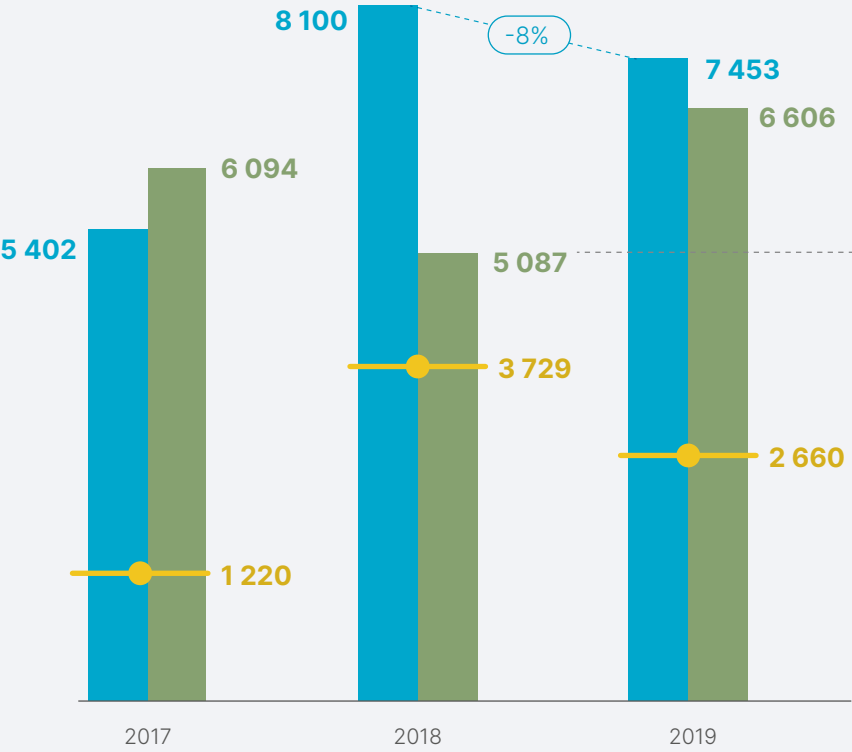
Обеспечением запаса ликвидности на переходный период вступления в силу новой редакции 214-ФЗ посредством выведения из продаж пула квартир по сданным проектам («LEGENDA Дальневосточного», «LEGENDA Комендантского» 1 очередь).
- 2

Форсированием строительства объектов без ускорения темпов продаж.
- 3

Формированием отложенной выручки по проектам со сроком ввода в эксплуатацию в 2020 году и проектам на начальной стадии строительства, которая будет признана по мере роста степени готовности в следующем отчетном периоде.

Компания признает выручку в соответствии с требованиями МСФО (IFRS)15 «Выручка по договорам с покупателями».

Динамика выручки, млн руб.



Положительная динамика продаж (заключенных договоров) на фоне снижения признанной выручки в отчетном периоде привели к **росту на 30% обязательств перед дольщиками** по заключенным ДДУ и составили 6,6 млрд руб. на конец 2019 года.

- Консолидированная выручка
- Признанная выручка, включенная в состав обязательств по договорам на начало года
- Обязательства по договорам перед дольщиками

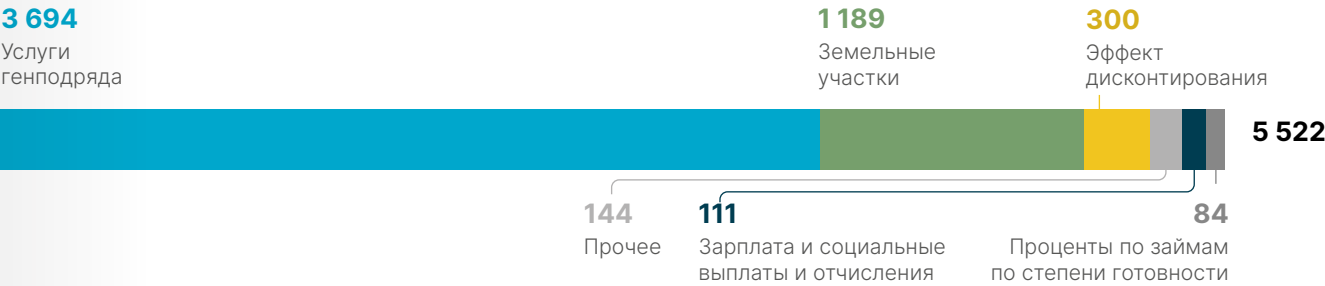
Себестоимость продаж

Признанная себестоимость продаж в отчетном периоде составила 5,5 млрд руб., что на 350 млн руб. (6%) ниже значения 2018 года.

Основную долю в структуре себестоимости занимают услуги генподряда и земельные участки — 88% по итогам 2019 года в связи с принятием решения не форсировать продажи.

При этом рост себестоимости и, как следствие, снижение рентабельности продаж связаны с форсированием строительства, ростом затрат на персонал в связи с созданием собственного генерального подрядчика и увеличением с 01.01.2019 ставки НДС с 18% до 20%. Совокупный рост себестоимости по портфелю проектов составил в 2019 году 4%.

Структура себестоимости, млн руб.



58% относится к проекту бизнес-класса: «Московский, 65»

27% относится к проектам со сроком ввода в 2020 году:
• «LEGENDA Героев» 1 очередь
• «LEGENDA Комендантского» 2 очередь

Другие проекты Компании

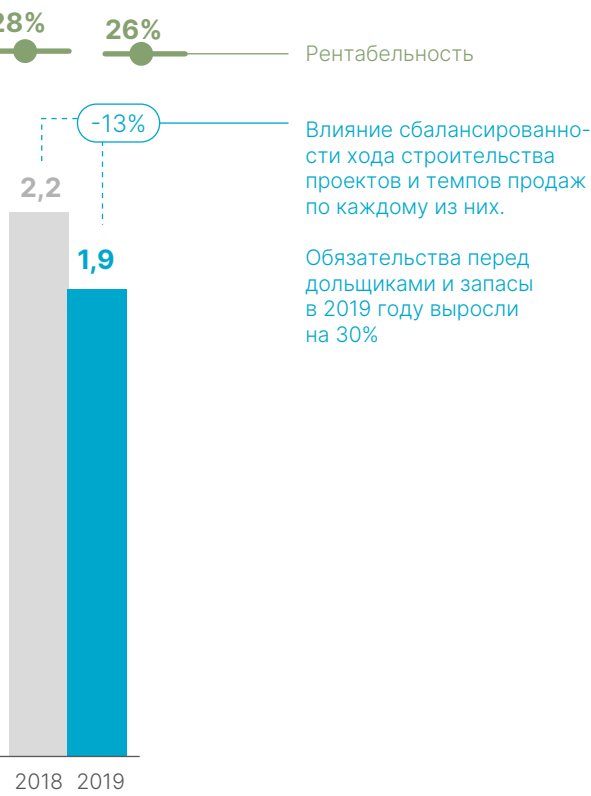
Рост степени готовности данных проектов позволит признать отложенную выручку по ним, отраженную в составе обязательств перед дольщиками в 2020 году.

Отложенная выручка — выручка по фактически заключенным договорам с покупателями, но не признанная в отчетном периоде на основании расчетных оценок степени готовности. Отражается в BS в статье «Обязательства перед дольщиками». Признается в будущих периодах по мере готовности проектов в портфеле Компании.

Так ввод в эксплуатацию двух проектов в 2018 году («LEGENDA Дальневосточного», «LEGENDA Комендантского») привел к росту доли признанной выручки, которая на начало 2018 года была включена в состав обязательств перед дольщиками, в составе консолидированной выручки отчетного периода. Ее доля в общем размере признанной выручки в 2018 году составила 48% против 26% в 2017 году.

Валовая прибыль

Динамика валовой прибыли, млрд руб.



По итогам 2019 года валовая прибыль составила 1,9 млрд руб. против 2,2 млрд руб. в 2018 году.

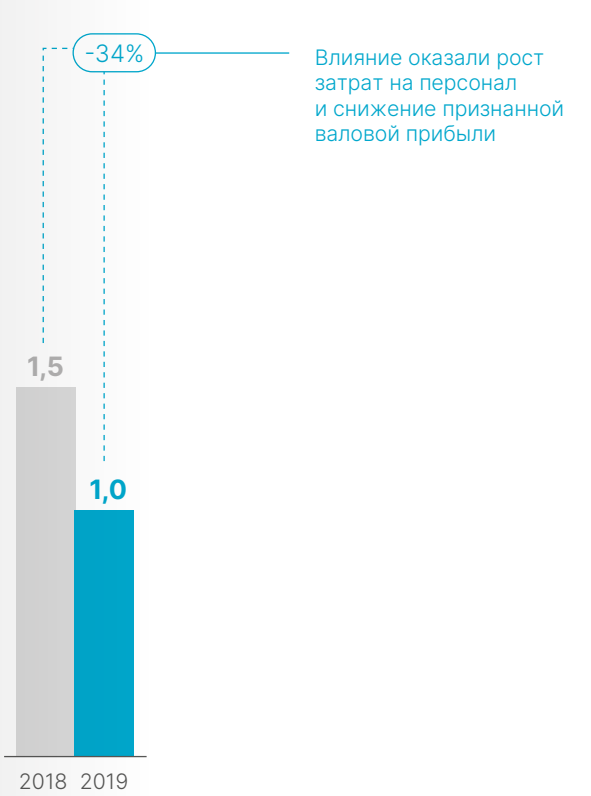
На значение валовой прибыли оказывает влияние сбалансированность хода строительства проектов и темпов продаж по каждому из них, а также применение расчетных оценок.

Поскольку по сданным проектам («LEGENDA Дальневосточного», «LEGENDA Комендантского» 1 очереди) в 2018 году был сформирован пул готовых квартир для формирования запаса ликвидности на переходный период 214-ФЗ, это привело к дисбалансу и незначительной динамике прибыли по ним.

Агрегированный показатель рентабельности валовой прибыли в отчетном периоде снизился на 2% и составил 26% в связи со значительным влиянием сбалансированности хода строительства проектов и темпов продаж по каждому из проектов портфеля. Данный показатель принимает максимальное значение, когда признание строительной готовности проектов и продажи идут параллельно.

Операционная прибыль

Динамика операционной прибыли, млрд руб.



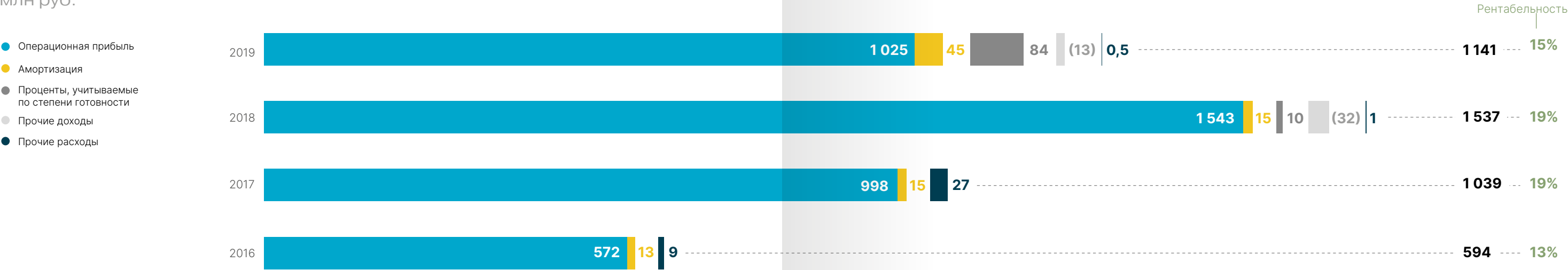
Операционная прибыль за 2019 год составила 1,0 млрд, что на 34% ниже значения 2018 года.

Влияние на динамику операционной прибыли оказали снижение признанной валовой прибыли от продаж на 298 млн руб. (13%) и рост затрат на персонал на 123 млн руб. (34%).

Рост затрат на персонал обусловлен расширением штата, поскольку Компания формировала собственную генподрядную базу с целью повышения контроля качества строительства, стоимости строительства, управления закупками строительных материалов и денежными потоками.

EBITDA

Динамика показателя EBITDA, млн руб.



Запасы

Основную долю в структуре запасов — 95% в отчетном году — составляют объекты незавершенного строительства, возводимого Компанией в качестве застройщика и готовые объекты недвижимости, предназначенные для продажи.

Рост запасов в отчетном периоде на 2,75 млрд руб. (30%) обусловлен началом масштабного инвестиционного цикла.

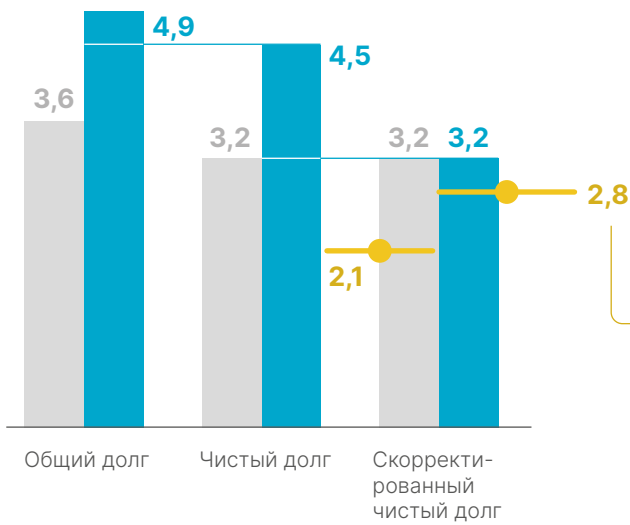
После появления определенности в законодательстве — во второй половине 2019 года — Компания начала формировать земельный банк. В 2019 году приобретено 4 новых земельных участка, в том числе Компания расширила географию присутствия: приобретен первый земельный участок в Москве.



Долг

Структура долга на конец отчетного периода, млрд руб.

● 2018 ● 2019



Рост долговой нагрузки обусловлен началом масштабного инвестиционного цикла. Компания завершила сделки по приобретению земельных участков в Санкт-Петербурге и Москве для реализации проектов в авторском сегменте компании LEGENDA Business

Скорректированный чистый долг / EBITDA

Увеличился из-за активного привлечения финансирования на инвестиционной фазе. Находится в пределах нормального значения

В октябре 2019 года Компания доразместила дебютный облигационный займ до 2,0 млрд руб. Объем привлеченного финансирования составил 0,5 млрд руб.

В конце года ПАО «Сбербанк» открыл кредитную линию на финансирование приобретения новых земельных участков. Открытые лимиты на конец года составили 10,4 млрд руб.

Показатели долговой нагрузки
Компании, млн руб.

Показатели, млн руб.	2016	2017	2018	2019
Общий долг в отчетности	1 240	2 561	3 557	4 903
Долгосрочный долг	1 068	2 493	3 400	3 972
Краткосрочный долг	172	68	157	931
Корректировки общего долга	(61)	(1 556)	(384)	(399)
Денежные средства и эквиваленты	(61)	(556)	(334)	(338)
Финансовые активы	0	0	(50)	(61)
Чистый долг	1 179	1 005	3 174	4 505
Корректировки чистого долга	–	–	–	(1 325)
Квазикапитал	–	–	–	(1 325)
Скорректированный чистый долг	1 179	1 005	3 174	3 180
EBITDA	594	1 039	1 537	1 141
Скорректированный чистый долг / EBITDA	2,0	1,0	2,1	2,8

Процентная нагрузка

С учетом процентов по займам, учитываемых по степени готовности в себестоимости в размере 84 млн руб., проценты в PL находятся на уровне 2018 года и составляют 119 млн руб. против 126 млн руб. в 2018 году.

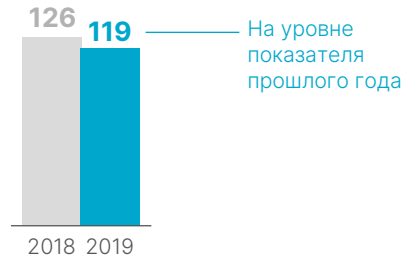
Проценты, выплаченные в 2019 году (в том числе по облигационному займу), составили 538 млн руб.

При принятии решения о привлечении финансирования учитывается удельный показатель процентной нагрузки в краткосрочном и среднесрочном периоде. Ковенантой является отсутствие роста показателя.

Удельная процентная нагрузка на адресную программу в 2020 году снизилась на 20%.

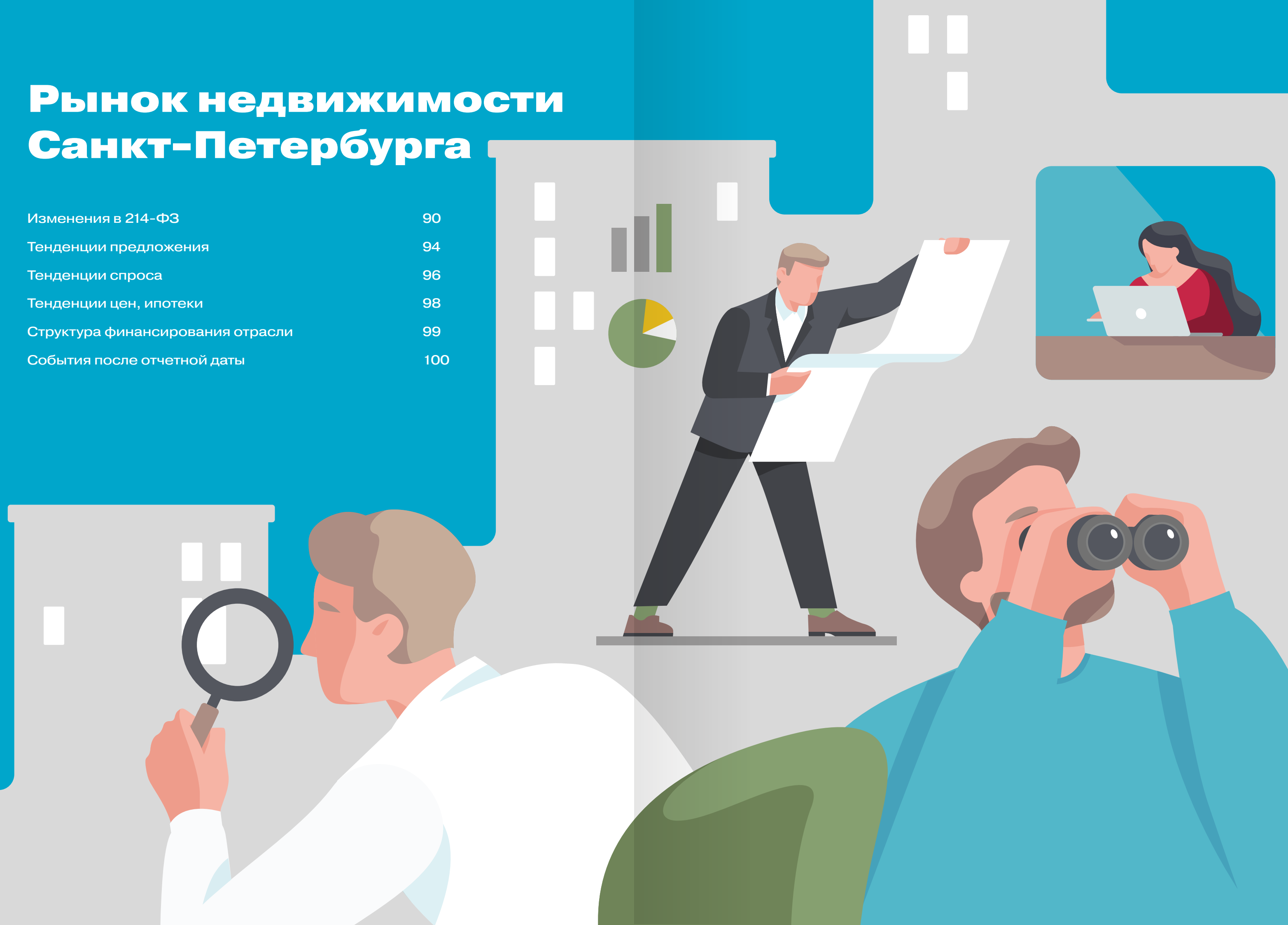
Финансирование новых проектов заключается без выплаты процентов в периоде, выплата переносится на конец реализации проекта, после раскрытия эскроу-счетов.

Проценты в PL,
млн руб.



Рынок недвижимости Санкт-Петербурга

Изменения в 214-ФЗ	90
Тенденции предложения	94
Тенденции спроса	96
Тенденции цен, ипотеки	98
Структура финансирования отрасли	99
События после отчетной даты	100



Изменения в 214-ФЗ

Содержание изменений

1 июля 2019 года стартовал важный этап в реформе жилищного строительства: вступили в силу поправки в Федеральный закон №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

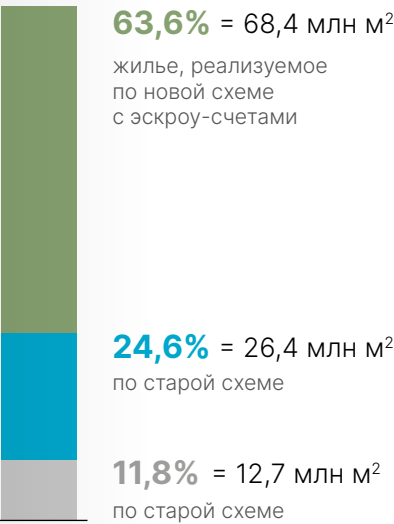
С этого момента новые проекты могут привлекать средства дольщиков только через эскроу-счета, денежные средства от продаж по ДДУ не поступают на расчетный счет застройщика, а аккумулируются на эскроу-счетах в специализированном банке.

Застройщик строит на собственные или кредитные средства, а деньги за проданные квартиры получает после ввода объекта в эксплуатацию. При этом кредит специализированного банка привлекается на всю стоимость строительства объекта.

При реализации проекта с эскроу-счетами требования к структуре бюджета проекта, статьям расходов и другие требования 214-ФЗ перестают действовать. С 28 июня 2021 года будет отменено требование о получении заключения о соответствии — ЗОС, основного документа, удостоверяющего компетенции застройщика.

Таким образом, основным контролирующим звеном в реализации проекта становится банк-кредитор.

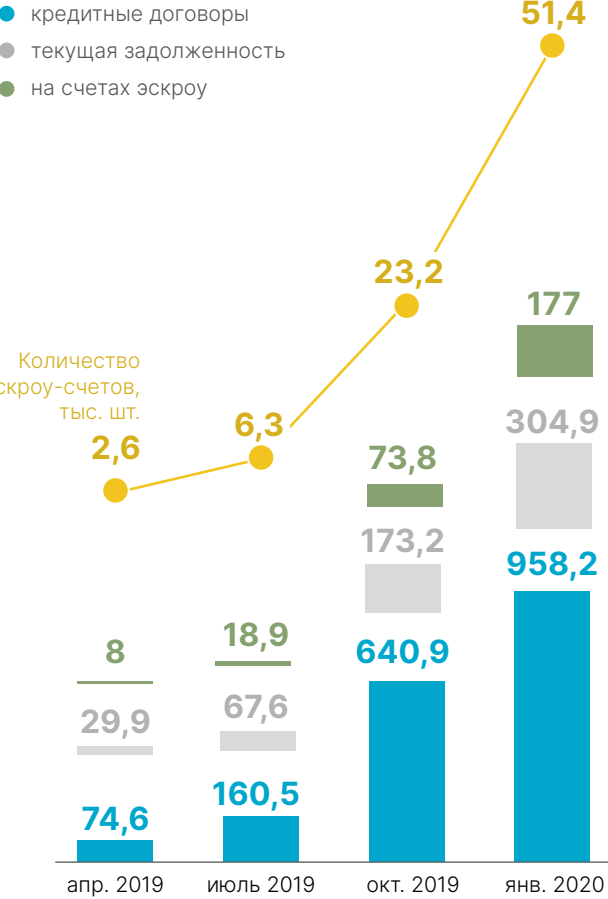
Структура финансирования жилищного строительства в РФ на 01.01.2020 года



Источник: по данным ДОМ.РФ.

Новые проекты могут привлекать средства дольщиков только через эскроу-счета

Динамика кредитования объектов с использованием эскроу-счетов в РФ в 2019 году, млрд руб.

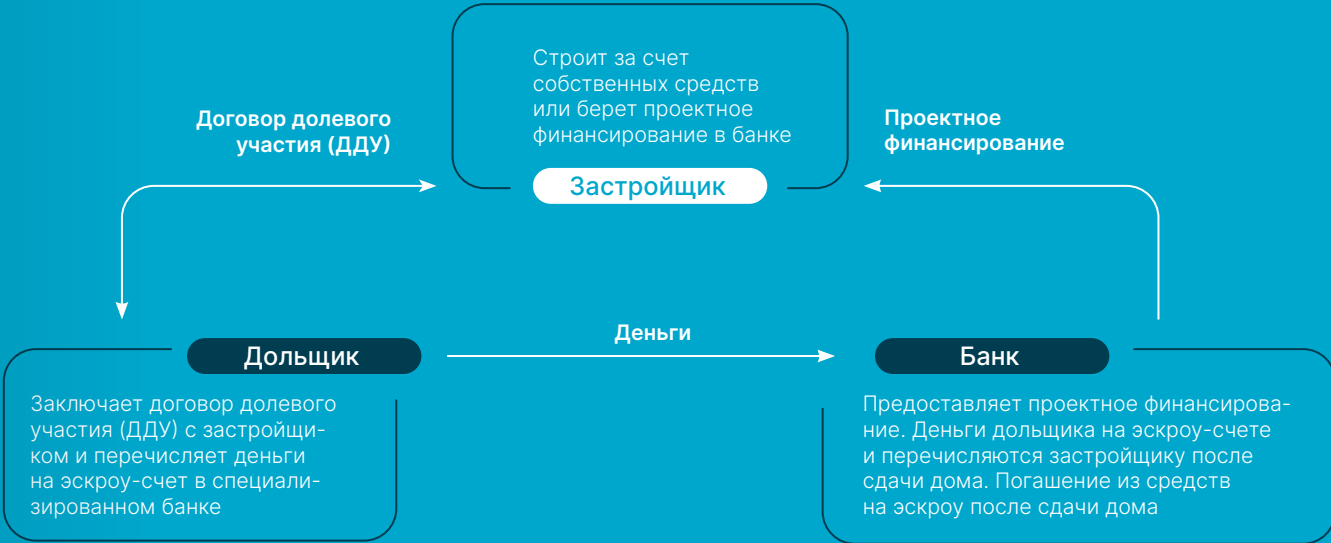


Источник: по данным ДОМ.РФ.

Старые правила реализации проектов



Новые правила реализации проектов



Изменения в бизнес-модели застройщиков

	Практика работы до изменений	Изменения в бизнес-модели	Последствия изменений
Структура бизнеса застройщика	Принцип «единого котла». Возможность реализации нескольких проектов в рамках одного юридического лица.	Принцип «одно разрешение на строительство — одно юридическое лицо» в случае стандартной точечной застройки и открытия проектного финансирования.	Реализация каждого проекта адресной программы осуществляется обособленно, основываясь на показателях эффективности.
Формирование земельного банка	Максимизация земельного банка.	Объем земельного банка не ограничивается, но накладываются ограничения по сроку возврата денежных средств, направленных на покупку участка.	Выбор в пользу земельных участков, на которых возможна реализация максимально эффективных проектов, как следствие уменьшение объема выданных разрешений на строительство в 2020 году, что приведет к снижению предложения в 2021–2022 года.
Управление себестоимостью	Застройщик полностью управляет структурой и размером себестоимости.	Существенные ограничения со стороны банка по соотношению прямых и накладных расходов, размера авансирования, бюджета проектов, контроль целевого использования средств.	Необходимость в детальном планировании и контроле затрат.
Отношения с банками	Возможность реализации проекта без привлечения кредитов банка, только за счет средств дольщиков.	Реализация проекта по 214-ФЗ только с привлечением кредита в специализированном банке, либо за счет собственных средств.	Повышение себестоимости по расчетам Компании на 3–8%. Прочные взаимоотношения с ведущими банками как залог успешной реализации проекта.

	Практика работы до изменений	Изменения в бизнес-модели	Последствия изменений
Привлечение инвестора	Возможность привлечения инвестора на стадии приобретения участка и возврат инвестиций раньше срока завершения проекта, в том числе путем оплаты покупки участка за счёт ДДУ.	Отсутствует возможность расчетов с инвесторами зачетом по ДДУ, возврат инвестиций после завершения проекта (порядка 3–5 лет).	Привлечение инвестора без потери ожидаемого уровня доходности возможно при условии реализации рентабельных проектов.
Финансирование проектов	Дотационная модель реализации адресной программы, когда поступления по новым проектам могут быть направлены на строительство старых.	Данная возможность отсутствует. Затраты проекта исключительно целевые.	Возможность построения эффективной адресной программы только в условиях реализации рентабельных проектов и планирования формирования периодов прибыли (milestones).
Проектное финансирование	Оплата процентов по кредитам из поступлений от дольщиков на протяжении всего срока реализации проекта.	Проценты по проектному финансированию капитализируются и оплачиваются в конце реализации проекта при раскрытии эскроу-счетов.	Увеличение общего объема процентной нагрузки на проект в среднем по рынку в 2 раза по оценке Компании.
Собственное участие	Возможность формирования собственного участия для реализации новых проектов за счет уже реализуемых проектов.	Данная возможность отсутствует. Формирование собственного участия для реализации новых проектов после завершения реализуемых проектов.	Формирование собственного участия осуществляется из прибыли завершенных проектов.
Финансирование операционных затрат группы	Затраты финансируются из дотационных проектов.	Все накладные расходы группы распределяются и включаются в бюджеты отдельных проектов, которые согласуются банками.	Необходимость усиления детального планирования расходов и их распределения между проектами портфеля. Банки рассматривают возможность предоставления кредитных средств в рамках реализации проекта по эскроу на финансирование затрат группы (cash out).

Тенденции предложения в 2019 году

Сокращение предложения

Стремление девелоперов запустить проекты по старым правилам до введения изменений в 214-ФЗ и затоваренные земельные банки привели к росту вывода новых проектов в продажу в 2018 году.

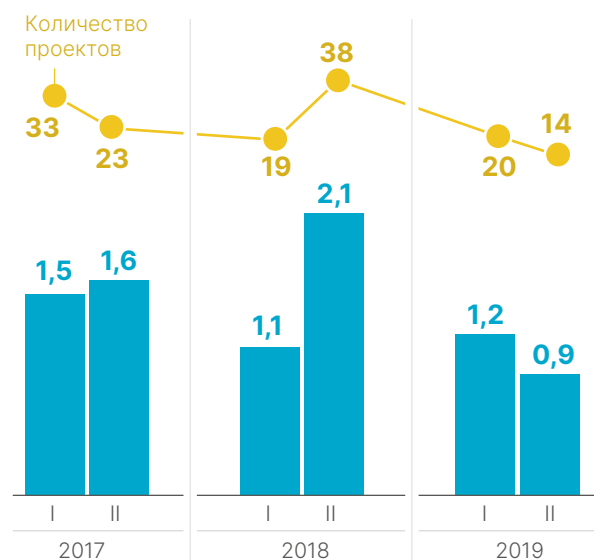
В 2019 году темпы вывода в продажу новых проектов снизились, количество новых проектов на 40% меньше, чем в 2018 году.

Тенденция к снижению в 2019 году наблюдается также в количестве выданных разрешений на строительство жилья в Санкт-Петербурге, что приведет к снижению предложения в 2021–2022 годах и, как следствие, повышению спроса.

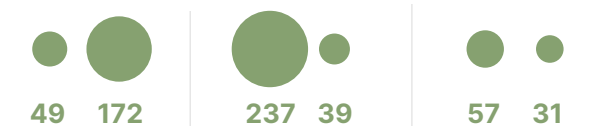


В первом полугодии 2020 года выдано всего 15 разрешений на строительство жилья в Санкт-Петербурге.

Ввод новых проектов в продажу в Санкт-Петербурге, млн м²*



Количество выданных разрешений на строительство жилья**



Снижение количества сделок и смещение предложения в городские локации

Ажиотажный спрос на земельные участки с разрешением на строительство до 01.07.2018, наблюдавшийся в 2017 и 2018 годах в Санкт-Петербурге в свете вступления в силу поправок в 214-ФЗ, сменился тенденцией к снижению спроса.

По данным «Colliers», в 2019 году объем сделок по покупке земли в Санкт-Петербурге под строительство жилья уменьшился почти в 2 раза по сравнению с 2018 годом***.

В период с 2017 по 2018 год в Санкт-Петербурге были «вымыты» практически все подготовленные для строительства жилья участки. В связи с чем наблюдается тенденция уве-

личения предложения в городских локациях в зонах редевелопмента — участки бывших производственных площадок и заводов.

Изменения 214-ФЗ также привели к изменению модели приобретения участков: так исчезла возможность оплаты участка квартирами, которая была активна распространена 2–3 года назад. В связи с этим застройщики активно рассматривают возможность кредитования в банках на покупку участков, что приводит к росту долгов.

* Источник: по данным m2.market. ** Источник: по данным expertiza.spb.ru. *** Источник: по данным отчета подготовленного Colliers International «Аналитический отчет по рынку инвестиций. Санкт-Петербург. Итоги 2019 года»

Реализация проектов по старым правилам

По данным ДОМ.РФ, на конец 2019 года по новой схеме финансирования с привлечением средств дольщиков на эскроу-счета в Санкт-Петербурге реализуется порядка 12,5% кв. м проектов.

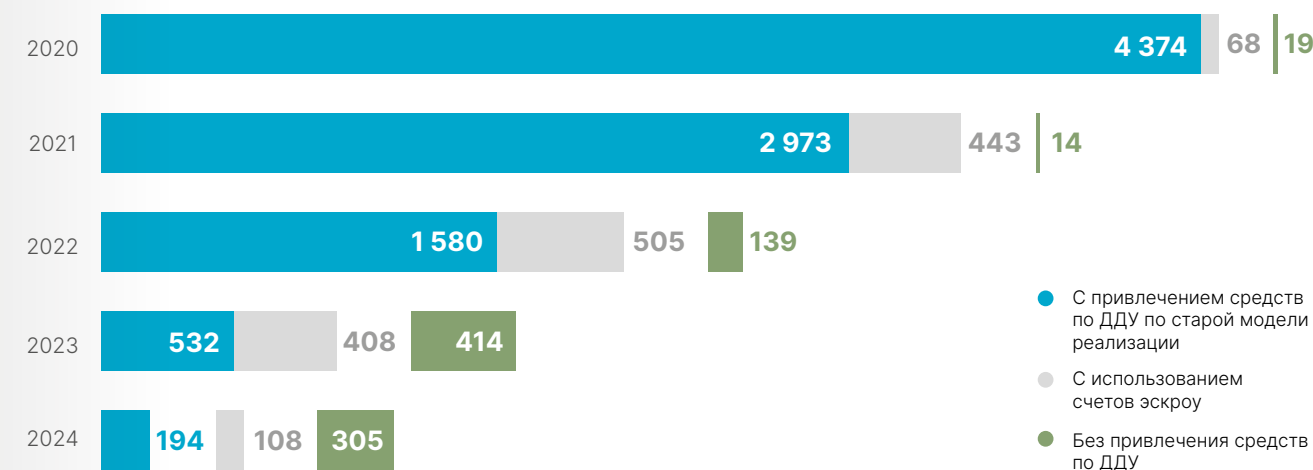
Динамика перехода на эскроу и структура плановых сроков ввода в эксплуатацию проектов с РНС демонстрируют плановое снижение объемов строительства в перспективе трех лет.



На конец июня 2020 года доля проектов с эскроу увеличилась до 23%. Что обусловлено тем, что большинство объектов попало под действие критериев, позволяющих реализовать проекты с использованием прежней модели привлечения средств дольщиков — на расчетные счета застройщика:

- степень строительной готовности выше 30%, количество заключенных ДДУ более 10%;
- застройщик, входящий в перечень системообразующих организаций России.

Плановые сроки ввода в эксплуатацию в Санкт-Петербурге, тыс. м²



Источник: по данным ДОМ.РФ.

Сокращение рынка и монополизация

Новые правила реализации проектов по эскроу-счетам приведут к изменению бизнес-модели застройщиков, росту стоимости реализации девелоперских проектов из-за увеличивающейся процентной нагрузки и вероятному уходу с рынка застройщиков с низкой маржинальностью, которые будут не способны обеспечить реализацию проектов в соответствии с новыми требованиями. Как следствие это приведет к монополизации рынка и усилению роли крупных девелоперов.

За второе полугодие 2019 года количество застройщиков в Санкт-Петербурге сократилось на 7%. Количество застройщиков на конец отчетного года в Санкт-Петербурге составило 153.

За 6 месяцев 2020 количество застройщиков в Санкт-Петербурге сократилось еще на 6,5%.

Объем проектов в м² в Санкт-Петербурге



Источник: по данным ДОМ.РФ.

Всего в стадии строительства на 31.12.2019 — 12 780 тыс. м², ТОП-5 — 6 801 тыс. м² (по данным ДОМ.РФ).

За 6 месяцев 2020 года доля ТОП-5 застройщиков увеличилась на 1,6 пп и составила 55%.

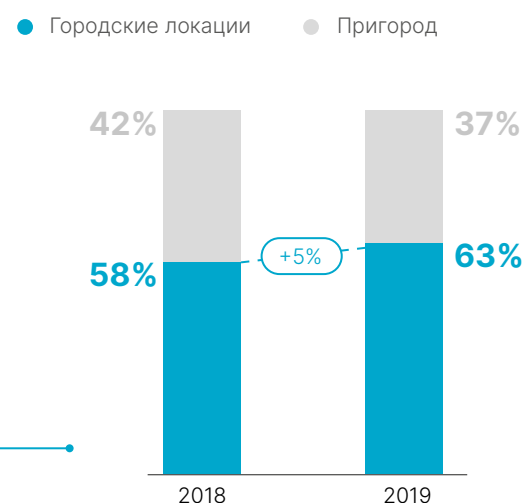
Тенденции спроса в 2019 году

Смещение спроса в городские локации

В 2019 году на первичном рынке жилья в Санкт-Петербурге и пригородных локациях продана сопоставимая с 2018 годом площадь жилья. При этом структура спроса сместилась в городские локации.

Продажи жилья в Санкт-Петербурге выросли **на 5%** и составили **4,7 млн м²**

Структура спроса на первичном рынке жилья



Рост бюджетов покупки жилья

Средняя стоимость проданных квартир в 2019 году увеличилась во всех классах.

Кроме того, в 2019 году произошло увеличение планируемого бюджета покупки жилья в классе В (бизнес и бизнес-лайт): на 27% в диапазоне 10–20 млн руб. В то же время сделки с меньшим бюджетом в диапазоне 5–10 млн руб. пропорционально сократились.

Средний планируемый бюджет сделок в классе В (бизнес и бизнес-лайт) увеличился на 15%.

Средняя стоимость проданных квартир в 2019 году

Диапазон цен в зависимости от района Санкт-Петербурга, млн руб.



Источник: по данным отчета подготовленного Knight Frank St. Petersburg — «Анализ ситуации на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., формирование экспертного мнения о тенденциях развития рынка жилой недвижимости по итогам 2019 года»

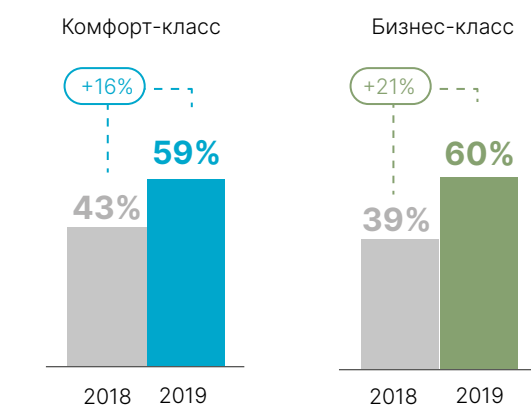
Рост доли ипотечных сделок

Существенный рост доли ипотечных средств в источниках средств для покупки жилья вследствие повышения доступности ипотеки во втором полугодии 2019 года.

Снижение ставок по ипотеке на фоне поэтапного снижения ключевой ставки с июня 2019 года стимулировали спрос на ипотечные продукты. За второе полугодие 2019 года количество выданных ипотечных жилищных кредитов в Санкт-Петербурге выросло на 7%, а объем на 16%, достигнув рекордного значения в декабре 2019 года, что обусловлено рекордно низкой ставкой по ипотеке за декабрь 2019 год — 8,83%.

Источник: по данным ДОМ.РФ.

Планируемый источник средств на покупку жилья — ипотека



Источник: по данным Kantar — «Оценка рынка первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга, отчет по результатам 12-й волны синдикативного исследования, осень 2019»

Рост готовности покупать жилье по более высоким ценам

В 2019 году выросла доля целевой аудитории, которая готова покупать квартиры по более высоким ценам.

>140 тыс. руб./м²

Комфорт-класс

>200 тыс. руб./м²

Бизнес-класс



Источник: по данным Kantar — «Оценка рынка первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга, отчет по результатам 12-й волны синдикативного исследования, осень 2019 года»

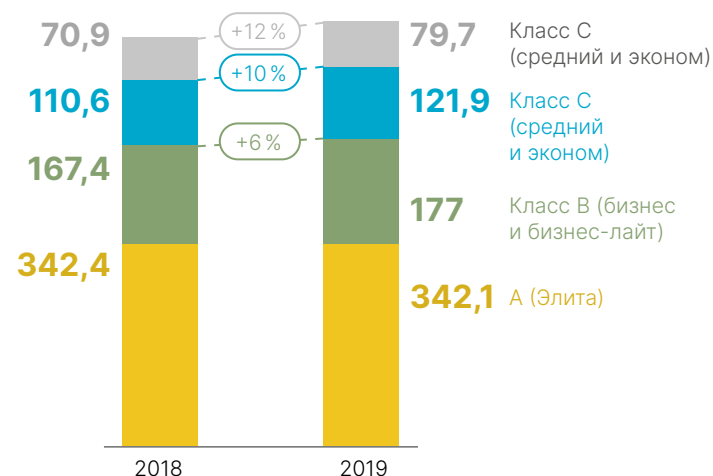
Динамика цен

В 2019 году цены на рынке первичной недвижимости во всех классах продемонстрировали рост. По данным компании «Knight Frank» в сегменте бизнес-класса и премиум-класса в Санкт-Петербурге рост цен в 2019 году составил 5%–6%, в сегменте комфорт-класса — 10%.

Повышение строительной готовности проектов и замедление вывода новых привели к изменению структуры листинга: завершились продажи в объектах с низкими ценами, а в продажу были выведены более дорогие объекты. По данным «Colliers», стоимость жилья в корпусах отдельных проектов, вышедших на рынок после 1 июля 2019 года, выше на 7–12% аналогичных в составе одного комплекса.*

Факторы роста цен: переход на реализацию проектов по эскроу-счетам; рост процентной нагрузки на проект по новой модели финансирования приводит к росту цен реализации проекта.

Средняя стоимость предложения квартир в 2019 году, тыс. руб за м²



Источник: по данным отчета подготовленного Knight Frank St. Petersburg — «Анализ ситуации на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., формирование экспертного мнения о тенденциях развития рынка жилой недвижимости по итогам 2019 года»

Тенденции ипотеки

В 2019 году рынок ипотеки вырос на 17%, несмотря на небольшое снижение количества и объема выданных кредитов. Совокупный ипотечный портфель банков России за 2019 год достиг 7,5 трлн руб. Рекордный объем выдачи ипотечных кредитов в декабре 2019 года составил 345,1 млрд руб., что обусловлено рекордно низкой ставкой по ипотеке в декабре 2019 года — 9%.

Средневзвешенная ставка по ипотеке в России за 2019 год снизилась на 0,66% на фоне поэтапного снижения ключевой ставки в 2019 году с 7,75% до 6,25%.



В 2020 году спрос на ипотеку вырос и существенно поддержал строительную отрасль. Факторы роста спроса: 1. Снижение ставки по ипотеке до минимального уровня 7,4% годовых. 2. Развитие программ направленных на повышение доступности ипотеки. 3. Опасение обесценения сбережений и роста цен на недвижимость из-за ослабления курса рубля и влияния распространения коронавируса. Совокупный ипотечный портфель банков России на 30.06.2020 года достиг 7,9 трлн. руб. увеличившись с начала 2020 года на 6%.

Динамика средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам, выданным в течение месяца, и ключевой ставки



Источник: по данным cbr.ru.

* Источник: по данным отчета подготовленного Colliers International «Аналитический отчет по жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса. Санкт-Петербург. Итоги 2019 года».

Финансирование отрасли

Изменение структуры финансирования отрасли связано с изменением модели финансирования проектов

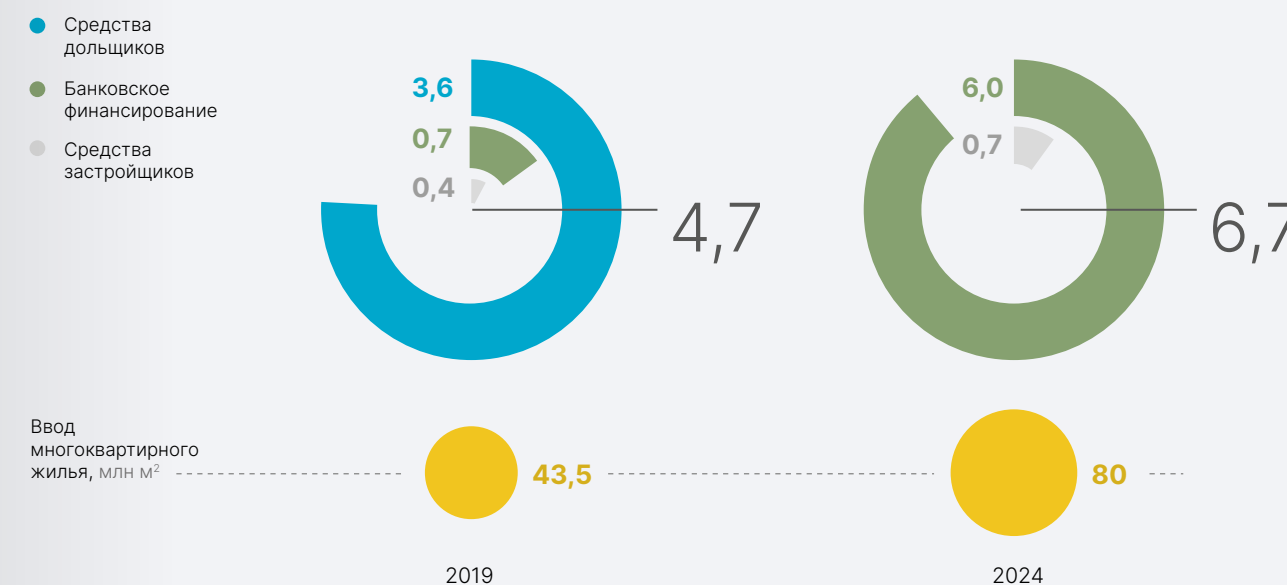
В структуре финансирования отрасли жилищного строительства, по данным ДОМ.РФ, по итогам 2019 года привлечено 3,6 трлн руб. — средств участников долевого строительства, доля банковского финансирования — порядка 14% (0,7 трлн руб.).

По данным ДОМ.РФ на конец отчетного периода 26 банков привлекают средства на эскроу-счета, при этом чуть более 80% проектов (строящиеся площади жилья в м²) финансируются тремя крупнейшими банками: Сбербанк, БАНК ВТБ, БАНК ДОМ.РФ.

Доля крупнейшего банка составляет 58% — Сбербанк.

Запас проектов жилищного строительства, которые могут реализовываться по старым правилам 214-ФЗ, и его структура по плановым срокам ввода в эксплуатацию, демонстрируют возможность полного перехода отрасли на «новые» правила финансирования не ранее, чем через три года.

Структура финансирования отрасли в РФ трлн руб.



Источник: по данным ДОМ.РФ.

События после отчетной даты

С начала 2020 года ключевыми факторами, которые оказывают существенное влияние на тенденции развития отрасли жилищного строительства, помимо перехода на финансирование проектов с использованием счетов эскроу, являются пандемия коронавируса COVID-19 и срыв заключения соглашения ОПЕК+, которые привели к введению карантинных ограничительных мер, ослаблению курса рубля и падению цен на нефть.

Ослабление курса рубля привело к точечному повышению спроса в марте 2020 года и последующему снижению в апреле, спрос восстановился к концу первого полугодия 2020 года. Существенную поддержку спросу оказали государственные программы, направленные на повышение доступности ипотеки, в том числе программа субсидирования ставки ипотеки, которая позволяет оформить ипотечный кредит по ставке 6,5% годовых на весь срок кредитования.

Важно также отметить, что введенный режим самоизоляции в рамках мер, предпринимаемых Правительством России для борьбы с распространением COVID-19, проявил потребность людей жить в комфортных и современных домах, функциональных квартирах, вокруг которых создана не менее комфортная среда.



Влияние, оказываемое пандемией коронавируса COVID-19 на экономику страны велико. Карантинные меры, предпринятые для борьбы с распространением вируса, ведут к значительным потерям в отдельных отраслях экономики, снижению совокупного спроса, росту безработицы и числа банкротств, усилению проблем с ликвидностью на уровне компаний, банков и населения.

Реализация различных прогнозов и сценариев развития экономической ситуации в стране во многом зависит от динамики распространения COVID-19, характера и продолжительности карантинных мер и ограничений, а также внедряемых правительством России мер поддержки бизнеса и населения страны.

Согласно прогнозам Института исследований и экспертизы ВЭБ.РФ по итогам 2020 года сокращение ВВП составит 3,8% с последующим ростом в 2021 году на 4–4,8%. А согласно пересмотренному базовому сценарию прогноза Банка России снижение ВВП по итогам 2020 года составит 4–6%. Прогнозируемое падение ВВП сменится постепенным восстановлением экономической активности по мере нормализации ситуации с распространением коронавируса COVID-19 и смягчения большинства ограничительных мер в России и в мире.

Динамика восстановления экономики будет в значительной мере зависеть от масштаба и эффективности мер, принимаемых Правительством и Банком России для смягчения последствий пандемии.

В условиях сильной конкуренции, учитывая влияние текущей экономической ситуации покупатель главным образом будет ориентирован на цену предложения, а также на значительные особенности самого проекта, такие как: уникальные технические решения, качественное строительство, наличие современной инфраструктуры, возведение отдельно стоящего или подземного паркинга, высокую скорость строительства и т. д.

Требования людей растут: одних квадратных метров им уже недостаточно. Качество и функциональность проекта в приоритете. По данным ВЦИОМ наблюдается значительная неудовлетворенность потребности населения в улучшении жилищных условий.

Недостаточный уровень комфортности жилья и нехватка жилой площади являются одними из основных причин неудовлетворенности жилищными условиями для 25% и 43% семей соответственно.

Основные причины улучшения жилищных условий, % от желающих



Основные выводы

1

Изменения в законодательстве привели к существенному изменению рынка. Остаются устойчивые застройщики с рентабельными проектами, а также, застройщики имеющие опыт работы с банками-кредиторами.

2

Умение планировать денежные потоки, придерживаться заданной бизнес-модели проекта становится для застройщика еще более актуальным.

3

Снижение скорости получения разрешений на строительство, наблюдаемое с конца 2019 года, приведет к снижению предложения в 2021–2022 годах и, как следствие повышению спроса.

4

Диверсификация работы с банками и тесное взаимодействие становятся одной из приоритетных задач застройщика.



Любая транзакция, осуществляемая на кредитные средства банка, должна пройти согласование банка. Отмена ЗОС в июне 2021 года также усиливает позиции кредитных организаций в контроле над проектом.

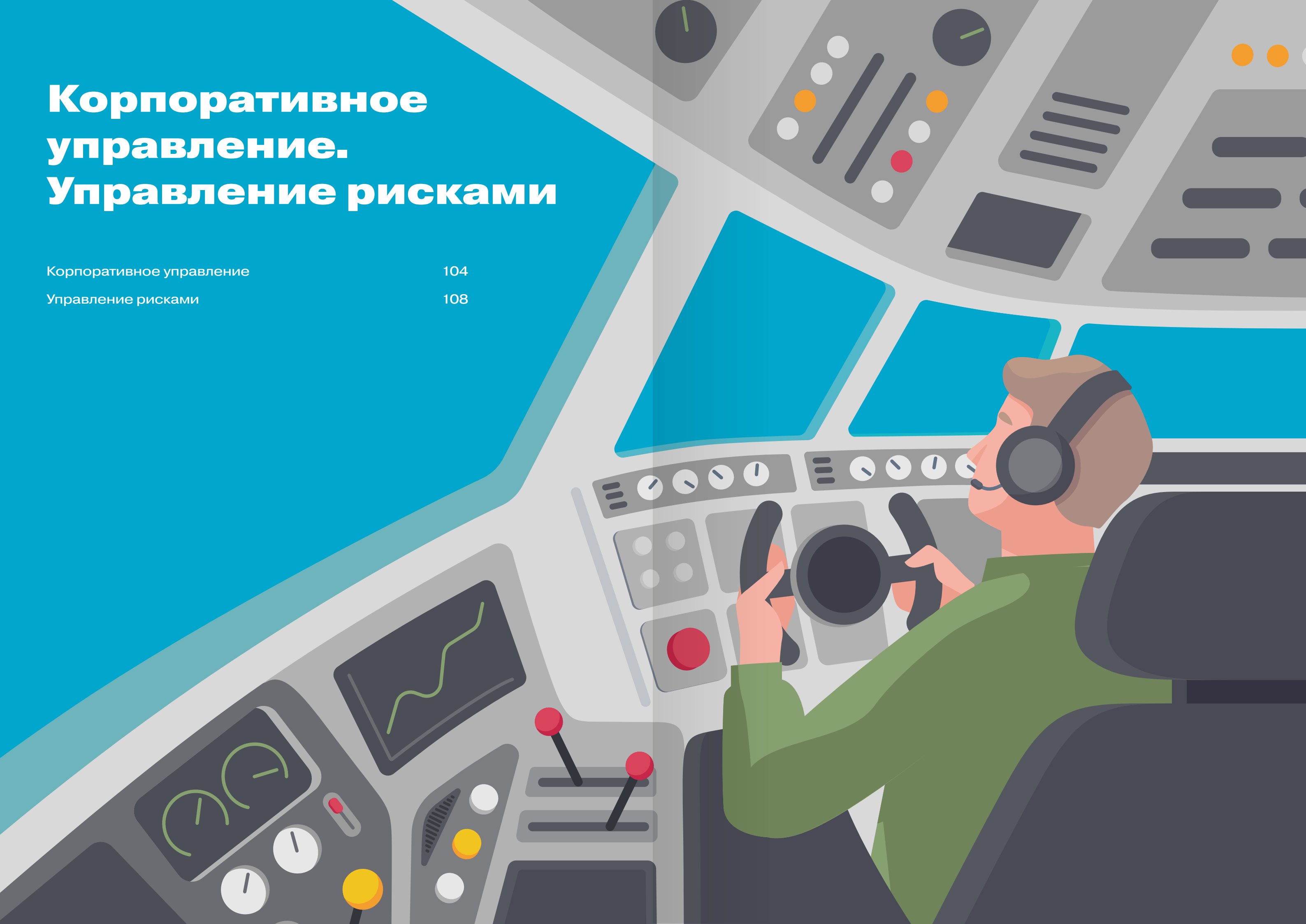
Корпоративное управление. Управление рисками

Корпоративное управление

104

Управление рисками

108



Корпоративное управление

Система корпоративного управления

Система корпоративного управления в Компании обеспечивает эффективную бесперебойную деятельность, а также гибкость и быстрое реагирование на внешние и внутренние изменения.

- Вертикально-интегрированная структура бизнеса
- Консолидированная отчетность по МСФО
- Система управления рисками
- Органы управления (Совет директоров, Инвестиционный комитет Совета директоров)

Принципы корпоративного управления



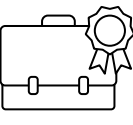
СОБЛЮДЕНИЕ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА



УПРАВЛЕНИЕ
РИСКАМИ

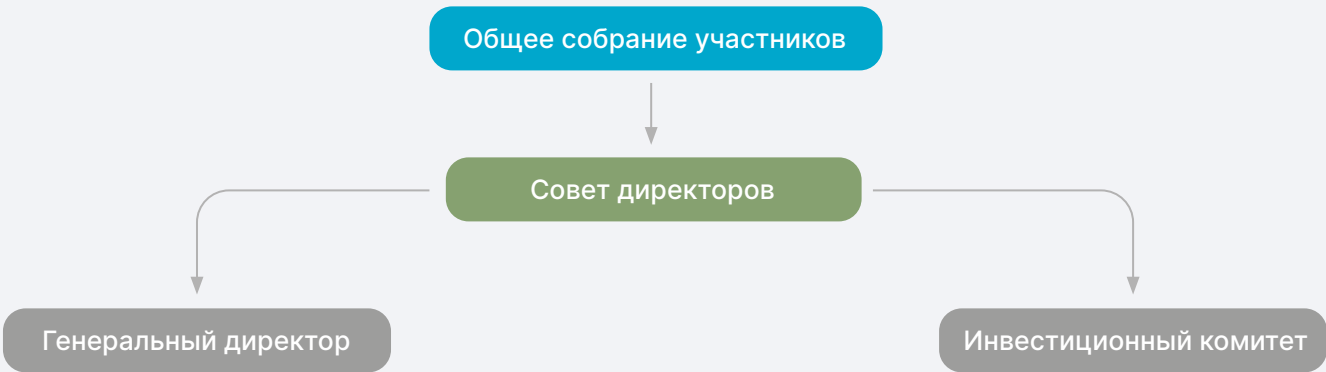


ИНФОРМАЦИОННАЯ
ПРОЗРАЧНОСТЬ



ПРОФЕССИОНАЛИЗМ
УЧАСТНИКОВ УПРАВЛЕНИЯ

Структура органов управления



Общее собрание участников

Высшим органом управления ООО «ЛЕГЕНДА» является Общее собрание участников. Оно действует в соответствии с законодательством Российской Федерации, на основании Устава ООО «ЛЕГЕНДА» от 24.01.2019 г.

Годовое общее собрание участников ежегодно проводится в период с 1 марта по 30 апреля в соответствии с Уставом ООО «ЛЕГЕНДА». В 2019 году годовое общее собрание участников было проведено 29 марта 2019 года.

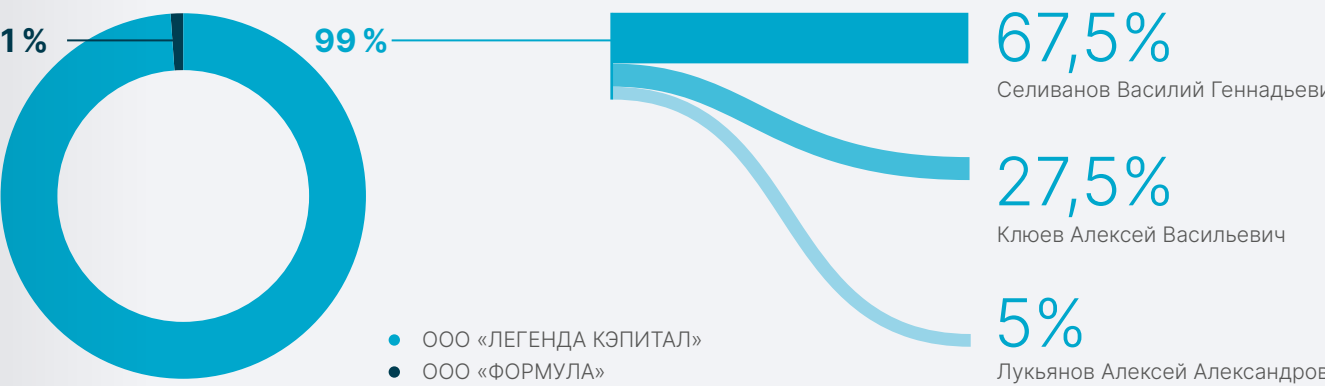
Информация о созыве Общего собрания участников и Совета директоров, а также о принятых решениях раскрываются в виде существенных фактов на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации.

www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37392

Ключевые компетенции Общего собрания

- утверждение Устава общества, внесение в него изменений или утверждение Устава общества в новой редакции;
- избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии (ревизора) общества;
- утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;
- принятие решения о распределении чистой прибыли общества между участниками общества;
- утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов общества;
- назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и определение размера оплаты его услуг;
- принятие решения о реорганизации или ликвидации общества;
- избрание членов Совета директоров общества и досрочное прекращение их полномочий;
- назначение ликвидационной комиссии (ликвидатора) и утверждение ликвидационных балансов;
- принятие решений о согласии на совершение (или о последующем одобрении) сделок, в совершении которых имеется заинтересованность согласно ст. 45 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- принятие решений о согласии на совершение (или о последующем одобрении) крупных сделок согласно ст. 46 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- принятие решения об участии Общества, прекращении участия, изменении доли участия в других юридических лицах;
- решение иных вопросов, предусмотренных Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Уставом.

Структура участников ООО «ЛЕГЕНДА»



Генеральный директор

Генеральным директором ООО «ЛЕГЕНДА» в соответствии с решением Общего собрания участников ООО «ЛЕГЕНДА» от 03.10.2017 года избран **Клюев Алексей Васильевич**.

Генеральный директор руководит текущей деятельностью Общества и решает все вопросы, которые не отнесены Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Уставом к компетенции Общего собрания участников, Совета директоров общества.

Совет директоров

Постоянно действующим коллегиальным органом управления ООО «ЛЕГЕНДА» является Совет директоров, действующий на основании Устава и Положения о Совете директоров общества от 24.11.2017 г.

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания участников общества.

Члены Совета директоров избираются Общим собранием участников в количестве 5 человек на годовом общем собрании участников.

Среди задач Совета директоров можно выделить:

- исполнение решений Общего собрания участников;
- разработка и анализ общекорпоративной стратегии, контроль за ее реализацией;
- обеспечение достижения максимальной прибыли и увеличение активов общества;
- создание механизмов внутреннего контроля;
- обеспечение контроля и оценка деятельности исполнительных органов и высших должностных лиц общества;
- обеспечение полноты, достоверности и объективности публичной информации об обществе.

На годовом общем собрании участников 29 марта 2019 года был определен состав Совета директоров:

1. Селиванов Василий Геннадьевич
2. Клюев Алексей Васильевич
3. Лукьянов Алексей Александрович
4. Сафронова Елена Геннадьевна
5. Тихонов Александр Вячеславович — независимый член Совета директоров

За 2019 год членами Совета директоров было проведено 5 заседаний, на которых были приняты решения относительно заключения договоров займа, совершения крупной сделки (нескольких взаимосвязанных сделок), избрании Председателя Совета директоров ООО «ЛЕГЕНДА».

5 заседаний
было проведено
за 2019 год

Председатель Совета директоров

Председатель: **Селиванов Василий Геннадьевич**

Председатель Совета директоров избирается членами Совета директоров из своего состава большинством голосов от общего числа членов Совета директоров.

К основным задачам Председателя Совета директоров относится:

- организация работы Совета директоров и его комитетов, в том числе созыв заседаний Совета директоров,
- ведение и подписание протокола заседания,
- контроль исполнения решений Совета директоров и др.

Инвестиционный комитет

В качестве органа, осуществляющего управление рисками на уровне планирования и стратегии, Компанией создан Инвестиционный комитет Совета директоров Общества, деятельность которого регламентируется «Положением об инвестиционном комитете».

Компетенции Инвестиционного комитета:

- определение и анализ стратегических планов и приоритетных направлений деятельности;
- утверждение количественных финансовых показателей эффективности Компании;

количество квадратных метров в строительстве, динамика объема продаж в натуральном и денежном выражении, динамика поступлений от продаж, величина долговой нагрузки, уровень EBITDA;

- утверждение и контроль реализации адресной программы;
- утверждение ключевых показателей проектов: себестоимость 1 м², стоимость продаж 1 м², рентабельность проектов;
- утверждение финансового плана Компании;
- рекомендации по дивидендной политике;
- утверждение новых планировочных решений.

Независимый аудитор

Для ежегодной проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности Компании Общее собрание участников утверждает аудитора.

Ежегодно Компания проводит аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ), и аудит консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В 2019 году независимый аудит отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» по РСБУ проводила компания ООО «АВЕРС-АУДИТ».

Аудит отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» по МСФО за 2019 год осуществляла компания АО «БДО Юникон».

Управление рисками

Система управления рисками в Компании направлена на своевременное выявление рисков, предотвращение или снижение негативного воздействия рисков, а также эффективное управление рисками

Уровни принятия решения в управлении рисками



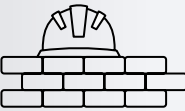
Таким образом, риск-менеджмент, организованный в Компании, позволяет оперативно отслеживать тенденции рынка, оценивать положение Компании, принимать оперативные решения и меры для нивелирования или снижения возможного негативного влияния изменений, использовать сложившиеся позитивные возможности.

Цели и задачи системы управления рисками

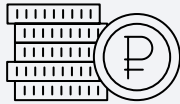
- 1** Выявление и анализ рисков
- 2** Определение соответствующих лимитов риска и средств контроля
- 3** Осуществление оперативного контроля за уровнем риска и соблюдением установленных лимитов
- 4** Снижение негативного влияния рисков

Группы рисков

Компания выделяет 4 наиболее значимые группы риска, которые способны оказать влияние на деятельность LEGENDA:



ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ



ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ



ПРАВОВЫЕ РИСКИ



ПРОДУКТОВЫЕ РИСКИ

В случае наступления одного или нескольких перечисленных рисков, способных оказать существенное негативное влияние на деятельность, Компания проведет анализ возможного влияния на ее деятельность, предпримет возможные действия с целью минимизации их последствий и выработает решения, которые позволят эффективно работать в изменившихся условиях.

Компания уделяет пристальное внимание непрерывному мониторингу изменений, анализирует возможные риски и прорабатывает сценарии развития ситуации в том объеме, в котором это возможно сделать в условиях неопределенности

Отраслевые риски

Риск	Проявление риска	Меры по минимизации риска
Изменение конъюнктуры рынка	Сокращение платежеспособного спроса. Усиление конкуренции, изменение структуры спроса (смещение спроса в бюджетные проекты, малогабаритные квартиры, проекты за пределами городской локации). Замедление темпов роста цен предложения, снижение доступности ипотеки.	В условиях снижения спроса ключевым фактором принятия решения о покупке становится качество и уникальность предлагаемого застройщиком продукта. Требования людей растут, важными становятся не только квадратные метры, но и наличие современных, комфортных условий проживания в домах, вокруг которых создана не менее комфортная среда. Компания имеет существенное конкурентное преимущество, поскольку ориентирована на жилье комфорт и бизнес-класса, класс которого определяется качеством строительства, квартирографией ориентированной на семейные типы квартир, продуманной и качественной инфраструктурой, уникальными, современными решениями. Это в свою очередь позволяет устанавливать цены на квартиры на 12-23% выше рынка, а наши клиенты готовы платить справедливую цену за функциональное жилье, что подтверждается фактическими сделками. Компания стремится снижать сроки реализации проектов, привлекает долгосрочные кредиты для реализации проектов и осуществляет оперативный контроль и управление экономикой проектов. Проекты Компании аккредитованы в крупнейших и надежных банках страны. Компания внедряет программы субсидирования ипотеки совместно с крупнейшими банками страны, предлагает систему скидок и рассрочек для покупателей, осуществляет оперативное управление структурой предложения и графиком вывода объектов в продажу.
Дефицит земельных участков под новые проекты	Сокращение предложения земельных участков под застройку, в том числе участков с исходно-разрешительной документацией. Рост стоимости земельных участков.	При принятии решения о реализации девелоперского проекта LEGENDA, осуществляет тщательный анализ земельных участков, оценивая возможные риски, такие как: градостроительные риски, риски исходно-разрешительной документации и другие, выбирая участок под проект, а не формируя земельный банк с высоким риском ликвидности. Важным условием приобретения земельного участка является достижение требуемого уровня маржинальности и ликвидности проекта.

Финансовые риски

Риск	Проявление риска	Меры по минимизации риска
Изменение процентных ставок и условий капитализации по проектному финансированию	Увеличение процентных ставок и условий капитализации может привести к росту процентной нагрузки по проектному финансированию с 01.07.2019 г. в связи с переходом проектов на реализацию по схемам эскроу в соответствии с новой редакцией 214-ФЗ и снижению рентабельности проектов. Подробнее на стр. 90	Компания осуществляет постоянный мониторинг банковского рынка, расширяет круг банков-партнеров и инвесторов, внедряет современные способы финансирования, такие как привлечение крупных институциональных инвесторов, взаимодействие с государственными корпорациями, интеграция комплекса финансовых продуктов в одном проекте для достижения комфортных условий финансирования, целевого уровня долговой и процентной нагрузки. Бизнес-модель Компании, благодаря которой достигается высокая рентабельность проектов, позволяет обеспечить покрытие задолженности по проектному финансированию поступлениями по эскроу счетам почти на всем протяжении реализации проекта, что ведет к снижению эффективной ставки по проектному финансированию и ее влияния на экономику проектов, а также позволяет обеспечить покрытие возможного роста процентной нагрузки.
Рост инфляции	Рост стоимости строительных материалов, работ и услуг. Снижение спроса на жилую недвижимость.	Бюджеты проектов планируются с учетом резерва за счет которого может быть покрыто полностью или частично возможное увеличение цен на материалы, работы и услуги, а проектное финансирование привлекается с учетом резерва на непредвиденные расходы и удорожание согласованного банком-кредитором. Реализация сбалансированного портфеля качественных проектов в различных классах жилой недвижимости (комфорт-, бизнес- и премиум-класс) с большим выбором планировочных решений для разных бюджетов, внедрение программ субсидирования ипотеки совместно с крупнейшими банками страны, предложение системы скидок и рассрочек для покупателей выступают драйвером поддержания спроса на проекты Компании.
Изменение валютных курсов	Ослабление курса рубля может привести к росту стоимости отдельных видов строительных материалов и оборудования, поскольку их стоимость зависит от курса иностранной валюты.	Контракты на строительно-монтажные работы и поставку строительных материалов номинированы в рублях и не подвержены влиянию изменения курса рубля. Компания не имеет обязательств в валюте, устанавливает цены на объекты недвижимости также в рублях. Ослабление курса рубля может привести к росту стоимости таких строительных материалов и оборудования как лифтовое оборудование, оборудование котельной, кабельная продукция, стоимость которых напрямую зависит от динамики курса иностранной валюты. Вес данных статей в общей стоимости строительства незначительный.

Продуктовые риски

Риск	Проявление риска	Меры по минимизации риска
Формирование не сбалансированного портфеля проектов	Снижение емкости целевой аудитории и, как следствие, снижение спроса	Принятие решения о реализации нового проекта осуществляется с учетом утвержденных ключевых показателей проектов: себестоимость 1 м², стоимость продаж 1 м², рентабельность проектов при обязательном соблюдении требования о сбалансированности портфеля проектов Компании. Компания поддерживает высокий уровень качества продукта и осуществляет непрерывное развитие применяя самые удачные реализованные решения и внедряя новые. Компания предлагает уникальный ассортимент планировочных решений в каждом проекте и в портфеле проектов совокупно, способных удовлетворить потребности покупателя в требуемом функционале, уровне комфорта, уникальных элементах квартиры в доступном для него бюджете, что позволяет расширить целевую аудиторию портфеля проектов.
Продуктовое позиционирование	Снижение средней цены продаж по проекту и темпов продаж вследствие некорректного позиционирования проекта	Компания уделяет большое внимание проведению эффективного маркетингового анализа как на этапе запуска проекта, так и в процессе его реализации: оценивает конкурентное окружение проекта как локационного, так и продуктового, анализирует емкость спроса и структуру предложения, определяет целевую аудиторию проекта и возможные бюджетные ограничения покупателей, осуществляет оперативное управление экспозицией проектов, — что позволяет минимизировать риски некорректного позиционирования проекта на рынке и обеспечить требуемые темпы продаж и уровень целевых средних цен по проекту.
Потеря деловой репутации	Снижение спроса	Компания поддерживает высокий уровень качества продукта и осуществляет его непрерывное развитие. Ориентирована на клиентов, как на этапе создания проекта и строительства, так и после ввода в эксплуатацию, тем самым повышая лояльность целевой аудитории. Выстраивает долгосрочные партнерские отношения с банками, инвесторами, клиентами и контрагентами. Осуществляет контроль за достоверностью информации, предоставляемой клиентам, контрагентам, банкам, инвесторам и другим лицам.

Правовые риски

Риск	Проявление риска	Меры по минимизации риска
Ужесточение законодательства	Изменения нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность строительной отрасли, ужесточение работы строительных компаний.	Компания осуществляет постоянный мониторинг изменений законодательства, анализирует их возможное влияние на деятельность компаний Группы и прорабатывает возможные сценарии работы в новых условиях. Существенные изменения нормативно-правовой базы деятельности Застройщиков способны кардинальным образом изменить бизнес-модель работы. Основная тенденция развития отрасли в отношении ужесточения законодательства связана с введением поправок в Федеральный закон № 214-ФЗ, результатом вступления которых может стать появление рисков, связанных, с: • повышением барьеров присутствия на рынке • увеличением стоимости строительства за счет необходимости «замораживать» денежные средства на эскроу-счетах и привлекать целевые кредиты в полном объеме проектной стоимости строительства • ростом стоимости обслуживания застройщика в уполномоченном банке • ростом роли банка-кредитора в реализации девелоперского проекта • изменением конъюнктуры рынка в связи с возможной монополизацией строительной отрасли, снижением темпов запуска новых проектов и снижением темпов получения разрешений на строительство.

Страновые и региональные риски

Отдельным блоком Компания выделяет страновые и региональные риски. Компания обращает внимание, что любые изменения политической и экономической ситуации в стране и регионе присутствия оказывают значительное влияние на все сферы предпринимательской деятельности независимо от отраслевой принадлежности. Большая часть данных рисков не может быть подконтрольна Компании из-за их глобального масштаба. В случае возникновения данных рисков Компанией будут разработаны возможные мероприятия по действиям при возникновении того или иного риска и будут предприняты возможные меры для нейтрализации и снижения их негативного влияния на деятельность Компании.	Однако, необходимо отметить, что предварительная разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации, и параметры проводимых мероприятий будут в большей степени зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Компания не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, смогут привести к исправлению ситуации, поскольку описанные факторы находятся вне контроля Компании.
--	--

Заявления относительно будущего

В настоящем отчете, помимо фактических данных за прошедший период, представлены некоторые заявления, касающиеся будущего. Заявления относительно будущих результатов в том числе могут включать сведения о прогнозируемом или ожидаемом доходе, прибыли (убытке), чистой прибыли (убытке) в отношении акций, дивидендов, структуры капитала и других финансовых вопросов. Содержание таких заявлений носит прогнозный характер и, как правило, сопровождается словами «ожидается», «предполагается», «планируется», «намеревается» и т.п.

По своему характеру заявления относительно будущего сопряжены с рисками и факторами неопределенности как общего, так и частного характера. Существует риск того, что будущие фактические результаты могут существенно отличаться от планов, целей, ожиданий, оценок и намерений, выраженных в таких заявлениях, или могут быть не реализованы в силу ряда различных факторов.

Приложения

Сведения о дочерних обществах ООО «ЛЕГЕНДА»

К дочерним обществам относятся все организации, в которых доля участия ООО «ЛЕГЕНДА» напрямую или косвенно составляет более 50% или в отношении которых ООО «ЛЕГЕНДА» способна иным образом контролировать их финансовую и операционную деятельность с целью получения выгод.

Доля участия определяется как доля, в которой прибыль или убыток, а также изменения в собственном капитале дочернего общества относятся к ООО «ЛЕГЕНДА».

	2018	2019
ООО «ЛЕГЕНДА МОСКОВСКОГО»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА ИНВЕСТ»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА КОМЕНДАНТСКОГО»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА СМАРТ»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА ИНСТИТУТСКОГО»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА КОНСТРАКШН»	100%	100%
ООО «ОРИОН»	100%	99,9%
ООО «ПЕГАС»	100%	100%
ООО «ПЕРСЕЙ»	100%	100%
ООО «ФЕНИКС»	0%	94,05%
ООО «КАССИОПЕЯ»	0%	100%
ООО «АНТАРЕС»	0%	100%
ООО «АНДРОМЕДА»	0%	100%
ООО «АЛЬТАИР»	0%	100%
ООО «ЛЮМЕН»	0%	100%
ООО «СИРИУС»	0%	100%
«Муниса Холдинг Лимитед»	0%	99,9%
АО «Вариатор»	0%	99,9%
ООО «Формат»	100%	100%

Информация об ООО «ЛЕГЕНДА»

Полное наименование
На русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «ЛЕГЕНДА»
На английском языке: «LEGENDA» Limited Liability Company

Контактная информация
Место нахождения: Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
Адрес Общества, указанный в едином государственном реестре юридических лиц: 196210, г. Санкт-Петербург, ул. Стартовая, д.8, литер А, офис 307, каб. 1

Краткое наименование
На русском языке: ООО «ЛЕГЕНДА»
На английском языке: «LEGENDA» Ltd

Номер телефона и адрес электронной почты
Номер телефона: (812) 677-00-09
Адрес электронной почты: info@legenda-dom.ru

Данные о государственной регистрации
ОГРН юридического лица: 1107847309063
Дата государственной регистрации: 20.09.2010 г.
Наименование регистрирующего органа, внесшего запись о создании юридического лица в единый государственный реестр юридических лиц: Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы России №15 по Санкт-Петербургу.

Адрес страницы (страниц) в сети Интернет, на которой (на которых) доступна информация об обществе, размещенных и (или) размещаемых им ценных бумагах:
<https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37392>

Идентификационный номер налогоплательщика
7840438730

<https://legenda-dom.ru/investoram/>

Состояние чистых активов ООО «ЛЕГЕНДА»

В данном разделе раскрываются показатели, характеризующие динамику изменения стоимости чистых активов и уставного капитала ООО «ЛЕГЕНДА» за три последних завершенных финансовых года, включая отчетный год.

Стоимость чистых активов ООО «ЛЕГЕНДА» превышает размер уставного капитала. В связи с этим, анализ причин и факторов, которые, по мнению единоличного исполнительного органа ООО «ЛЕГЕНДА» — Совета директоров привели к тому, что стоимость чистых активов ООО «ЛЕГЕНДА» оказалась меньше его уставного капитала, не проводится.

Расчет показателей для настоящего отчета осуществлялся на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» по РСБУ.

Показатель	2017	2018	2019
Чистые активы, тыс. руб.	272 442	302 265	385 526
Уставный капитал, тыс. руб.	200 000	200 000	300 000

Консолидированная финансовая отчетность по МСФО за 2019 год

Консолидированный отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе

	2016	2017	2018	2019
Выручка	4 611 289	5 401 772	8 100 071	7 452 828
Признание выручки по степени готовности	3 468 861	4 781 335	7 744 734	7 153 326
Выручка от реализации недвижимости после регистрации права собственности	814 651	369 175	0	0
Эффект дисконтирования	327 777	251 262	355 337	299 502
Себестоимость продаж	(3 496 408)	(3 603 006)	(5 871 253)	(5 521 642)
Услуги генподряда	(2 469 118)	(2 721 418)	(4 061 303)	(3 693 877)
Земельные участки	(504 272)	(502 715)	(1 194 853)	(1 189 031)
Эффект дисконтирования	(327 777)	(251 262)	(355 337)	(299 502)
Зарплата	(48 906)	(66 622)	(70 982)	(88 389)
Социальные выплаты и отчисления	(13 303)	(17 994)	(17 653)	(22 680)
Прочее	(133 032)	(42 995)	(171 125)	(228 163)
Валовая прибыль	1 114 881	1 798 766	2 228 818	1 931 187
Административные расходы	(158 883)	(226 062)	(271 124)	(356 449)
Коммерческие расходы	(283 900)	(435 024)	(735 613)	(581 906)
Прочие доходы	0	19 170	378 209	90 266
Прочие расходы	(100 100)	(159 058)	(57 626)	(58 398)
Операционная прибыль	571 998	997 792	1 542 664	1 024 699
Финансовые доходы	136 882	66 286	21 156	16 187
Финансовые расходы	(216 918)	(167 280)	(115 925)	(34 866)
Прибыль до налогообложения	491 962	896 798	1 447 895	1 006 020
Расходы по налогу на прибыль	(98 392)	(179 360)	(289 579)	(201 204)
Прибыль за год	393 570	717 438	1 158 316	804 816
Итого совокупный доход за год	393 570	717 438	1 158 316	804 816

Консолидированный отчет о движении денежных средств

	2016	2017	2018	2019
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Поступления от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг	4 215 311	6 872 383	7 462 502	8 977 576
Платежи поставщикам товаров, работ, услуг	(3 849 151)	(5 760 044)	(6 502 651)	(7 088 846)
Платежи за приобретение земельного участка			(1 380 329)	(1 430 000)
Платежи работникам или в интересах работников	(186 339)	(262 706)	(363 278)	(477 947)
Прочие денежные платежи по операционной деятельности	(12 732)	(43 957)	(19 246)	(60 920)
Выплаты дивидендов	(10 065)	(144 836)		
Налог на прибыль уплаченный	(17 330)	716	(11 045)	(45 078)
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	139 696	661 556	(814 047)	(125 215)
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Поступления от продажи основных средств	0	600	0	0
Платежи на приобретение основных средств	(17 527)	(14 347)	(12 328)	0
Платежи на приобретение финансовых активов	(131 562)			
Платежи на приобретение земельного участка				
Выдача займов	(263 293)	(860 941)	(502 026)	(251 130)
Возврат займов	236 507	903 883	16 708	208 015
Проценты полученные	142 991	35 389	13 326	10 005
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(32 883)	64 584	(484 320)	(33 109)
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Поступления в виде кредитов и займов	1 381 841	4 845 735	2 386 203	3 096 450
Поступления от облигаций			1 455 848	620 451
Возврат кредитов и займов	(1 369 939)	(3 935 457)	(3 474 906)	(3 014 727)
Проценты выплаченные	(129 072)	(140 862)	(240 423)	(333 741)
Выплаченный НКД			(50 771)	(204 338)
Чистые денежные средства, полученные от финансовой деятельности	(117 169)	769 416	75 951	164 095
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ОБМЕННОГО КУРСА НА ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ				
Чистое снижение/увеличение денежных средств и их эквивалентов	(10 357)	1 495 556	(1 222 416)	5 770
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	70 877	60 521	1 556 077	333 661
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	60 521	1 556 077	333 661	339 431

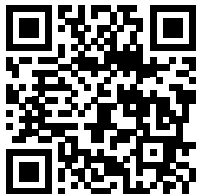
Консолидированный отчет
о финансовом положении

	31 декабря 2016	31 декабря 2017	31 декабря 2018	31 декабря 2019
АКТИВЫ				
Внеоборотные активы				
Основные средства	66 995	118 163	107 465	91 414
Нематериальные активы	9 778	8 794	8 083	7 148
Отложенные налоговые активы	7 776			
Актив в форме прав пользования				268 356
Финансовые активы			50 000	54 962
Итого внеоборотные активы	84 549	126 956	165 548	421 880
Оборотные активы				
Запасы	4 677 417	5 739 394	9 061 820	11 811 903
Дебиторская задолженность и активы по договорам	1 708 526	2 971 911	2 606 047	3 703 453
Финансовые активы	149 526	68 853	54 116	56 755
Денежные средства и их эквиваленты	60 521	1 556 077	333 661	339 431
Итого оборотные активы	6 595 990	10 336 235	12 055 644	15 911 543
Итого активы	6 680 539	10 463 191	12 221 192	16 333 423
КАПИТАЛ				
Собственный капитал	200 000	200 000	200 000	299 884
Капитал компаний, в отношении которых выполняются критерии контроля	52	20		118
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	141 979	693 693	1 819 186	2 524 000
Итого капитал	342 031	893 713	2 019 186	2 824 002
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Долгосрочные обязательства				
Займы полученные	1 077 592	2 493 660	3 404 263	3 989 367
Итого долгосрочные обязательства	1 077 592	2 493 660	3 404 263	3 989 367
Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	755 132	726 017	1 053 219	1 314 870
Займы полученные	172 633	68 835	205 174	987 470
Обязательства перед дольщиками	4 317 494	6 094 326	5 087 480	6 606 253
Отложенные налоги		160 237	442 461	604 016
Оценочные обязательства	15 656	26 403	9 409	7 445
Итого краткосрочные обязательства	5 260 915	7 075 817	6 797 743	9 520 054
Итого обязательства	6 338 507	9 569 478	10 202 006	13 509 421
Итого капитал и обязательства	6 680 539	10 463 191	12 221 192	16 333 423

Консолидированный отчет
об изменениях в капитале

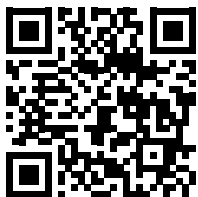
	Итого соб- ственный капитал	Неконтроли- рующая доля участия	Итого	Уставный капитал	Нераспре- деленная прибыль (непокрытый убыток)
На 1 января 2016 г.	(3 817)	122		200 000	(203 939)
Прибыль		-		-	393 570
Итого совокупный доход за период	393 570			-	393 570
Уменьшение уставного капитала	(70)	(70)		-	
Дивиденды	(47 651)	-		-	(47 651)
Итого взносы собствен- ников и распределение собственникам	(47 721)	(70)		-	(47 651)
31 декабря 2016 г.	342 031	52		200 000	141 980
Совокупный доход за период					
Прибыль	-	-		-	717 438
Итого совокупный доход за период	717 438	-		-	717 438
Уменьшение уставного капитала	(32)	(32)		-	-
Дивиденды	(165 724)	-		-	(165 724)
Итого взносы собствен- ников и распределение собственникам	(165 756)	(32)		-	(165 724)
31 декабря 2017 г.	893 713	20		200 000	693 693
На 1 января 2018 г.	893 713	-	893 713	200 000	693 713
Прибыль	1 158 316	-	1 158 316	-	1 158 316
Итого совокупный доход за период	1 158 316	-	1 158 316	-	1 158 316
Дивиденды	(32 843)	-	(32 843)	-	(32 843)
Итого взносы собствен- ников и распределение собственникам	(32 843)	-	(32 843)	-	(32 843)
31 декабря 2018	2 019 186	-	2 019 186	200 000	1 819 186
Прибыль	804 816	2	804 814	-	804 814
Итого совокупный доход за период	804 816	2	804 814	-	804 814
Увеличение уставно- го капитала за счет прибыли	-	-	-	100 000	(100 000)
Продажа доли в дочерних компаниях	-	116	(116)	(116)	-
Итого операции с соб- ствениками Компании	-	116	(116)	99 884	(100 000)
31 декабря 2019 г.	2 824 002	118	2 823 884	299 884	2 524 000

Консолидированная финансовая отчетность ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних компаний за 2019 год, подготовленная в соответствии с Международными стандартам финансовой отчетности (МСФО), совместно с аудиторским заключением размещена на сайте ООО «ЛЕГЕНДА» по ссылке <https://legenda-dom.ru/investoram/> и на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации по ссылке <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37392&type=4>



Финансовая отчетность по РСБУ и аудиторское заключение за 2019 год

Финансовая отчетность ООО «ЛЕГЕНДА», подготовленная в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, совместно с аудиторским заключением размещена на сайте ООО «ЛЕГЕНДА» по ссылке <https://legenda-dom.ru/investoram/> и на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации по ссылке <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37392&type=3>



Сведения о сделках с заинтересованностью

В отчетном периоде ООО «ЛЕГЕНДА» совершила 109 сделок, признаваемых в соответствии со ст. 45 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» сделками, в совершении которых имелась заинтересованность, на общую сумму 8 364 084,61 тыс. руб.



В 2019 году количество сделок с заинтересованностью, в отношении которых Общим собранием участников ООО «ЛЕГЕНДА» были приняты решения о согласии на их совершение или об их последующем одобрении, составило 2 шт., на общую сумму 1 840 000,00 тыс. руб.

За отчетный период количество сделок с заинтересованностью, в отношении которых Советом директоров ООО «ЛЕГЕНДА» были приняты решения о согласии на их совершение или об их последующем одобрении, составило 3 шт., на общую сумму 1 420 950,77 тыс. руб.

Информация о сделках с заинтересованностью раскрывается в составе пункта 6.6 ежеквартального отчета ООО «ЛЕГЕНДА». Подробная информация о сделках с заинтересованностью, составляющих более 5 % балансовой стоимости активов, в составе ежеквартального отчета за 1 квартал, 2 квартал, 3 квартал, 4 квартал 2019 года.

Ежеквартальные отчеты размещены на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации по ссылке: <http://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37392&type=5>

Сведения о крупных сделках

В 2019 году ООО «ЛЕГЕНДА» совершила 3 сделки, признаваемые в соответствии со ст. 46 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» крупными. Основные сведения об условиях заключенных сделок на дату их заключения указаны в таблице:

Дата совершения сделки	11.09.2019 г.
Наименование контрагента	АО «АЛЬФА-БАНК» (Кредитор)
Предмет и существенные условия сделки	Договор поручительства № 028R3P004 от 11.09.2019 г. между ООО «ЛЕГЕНДА» (Поручитель) и АО «АЛЬФА-БАНК» (Кредитор) по обязательствам по Кредитному соглашению об открытии невозобновляемой кредитной линии № 028R3L от 06.09.2019 г., заключенному между ООО «ФЕНИКС» (Заемщик) и АО «АЛЬФА-БАНК» (Кредитор). В соответствии с договором Поручитель обязуется отвечать перед Кредитором за надлежащее исполнение Заемщиком всех текущих и будущих обязательств по Кредитному соглашению, в том числе выплата: кредита, процентов за пользование кредитом, неустоек, а также убытков, причиненных кредитору ненадлежащим исполнением Кредитного соглашения. При признании Кредитного соглашения недействительным, Поручитель обязуется перед Кредитором отвечать за возврат Заемщиком полученных по Кредитному соглашению денежных средств, а также за уплату процентов за пользование чужими денежными средствами, начисленными на суммы, полученные Заемщиком по Кредитному соглашению.
Размер сделки в рублях и в процентах от балансовой стоимости активов	800 000 000 руб., 34,02%
Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Внеочередное Общее собрание участников. Протокол собрания № 5/2019 от 09.09.2019 г.

Дата совершения сделки	04.10.2019 г.
Наименование контрагента	ООО «ЛЕГЕНДА СМАРТ» (Заемщик)
Предмет и существенные условия сделки	Договор займа № Д918-10/19 от 04.10.2019 г. между ООО «ЛЕГЕНДА» (Займодавец) и ООО «ЛЕГЕНДА СМАРТ» (Заемщик) Займодавец предоставляет Заемщику заем в виде денежных средств в размере 750 000,00 тыс. руб. в порядке и на условиях, определенных данным договором, а Заемщик обязуется в обусловленный договором срок вернуть Займодавцу сумму займа и оплатить проценты, предусмотренные договором. На сумму займа начисляются проценты по ставке 15% годовых. Заемщик обязуется вернуть сумму займа 04.10.2020 г. Заемщик имеет право вернуть сумму займа досрочно.
Размер сделки в рублях и в процентах от балансовой стоимости активов	862 882 327 руб., 36,70%
Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров. Протокол заседания № 3 от 04.10.2019 г.

Дата совершения сделки	27.12.2019 г.
Наименование контрагента	АО «МСП Банк» (Кредитор)
Предмет и существенные условия сделки	Договор поручительства № 12Р-П-7240/19 от 27.12.2019 г. между ООО «ЛЕГЕНДА» (Поручитель) и АО «МСП Банк» (Кредитор) для обеспечения обязательств по кредитному договору № 12Р-К-6815/19 от 25.12.19 г., заключенному между ООО «АНТАРЕС» (Заемщик) и АО «МСП Банк» (Кредитор) Поручитель обязуется полностью отвечать перед Кредитором за исполнение Заемщиком всех обязательств по Кредитному договору. При неисполнении или ненадлежащем исполнении Заемщиком обязательств по Кредитному договору Поручитель и Заемщик отвечают перед Кредитором солидарно. Поручитель отвечает перед Кредитором в том же объеме, как и Заемщик, включая возврат суммы кредита, уплату процентов, а также иных платежей, которые должны быть совершены Заемщиком в соответствии с Кредитным договором. Поручитель принимает на себя обязательство отвечать за исполнение обеспеченных обязательств в случае перевода долга на другое лицо.
Размер сделки в рублях и в процентах от балансовой стоимости активов	1 040 000 000 руб., 40,56%
Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Внеочередное Общее собрание участников. Протокол собрания № 10 от 27.12.2019 г.

Контакты

LEGENDA имеет большой опыт работы с институциональными и частными инвесторами.

Мы ценим обратную связь от наших инвесторов и партнеров.

Мы будем благодарны за ваши вопросы и комментарии относительно деятельности Компании, бизнес-модели и других интересующих вас данных.

Вы можете связаться с сотрудниками Дирекции по инвестициям, используя контакты, указанные ниже.

ir@legenda-dom.ru

+7 (812) 6770009

Санкт-Петербург, ул. Стартовая, д. 8, лит. А

Руководитель Дирекции по инвестициям
Болилая Александра Сергеевна