

ГODOVOЙ OTЧET '20



LEGENDA

ОТ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПЛАНИРОВОК
К ИНТЕГРАЛЬНОЙ КВАРТИРОГРАФИИ

Преамбула

В данном Годовом отчете содержится информация об основных аспектах развития и достигнутых результатах ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних обществ за 2020 год, событиях после отчетной даты и их влиянии на деятельность в будущем.

Годовой отчет создан с целью повышения открытости и прозрачности деятельности Компании, информирования 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 2020 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 2020 год, составленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

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

Упомянутые в отчете понятия «биржевые облигации серии 001P-01», «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, идентификационный номер выпуска — 4B02-01-00368-R-001P от 09.07.2018.

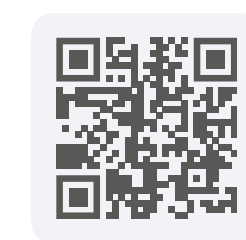
Упомянутые в отчете понятия «биржевые облигации серии 001P-02», «выпуск облигаций серии 001P-02» подразумевают под собой здесь и далее биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-02, идентификационный номер выпуска — 4B02-02-00368-R-001P от 18.12.2019.

Упомянутые в отчете понятия «биржевые облигации серии 001P-03», «выпуск облигаций серии 001P-03» подразумевают под собой здесь и далее биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-03, идентификационный номер выпуска — 4B02-03-00368-R-001P от 16.07.2020.

Годовой отчет утвержден Общим собранием участников ООО «ЛЕГЕНДА» 01.10.2021 г. (Протокол №16/2021 от 01.10.2021 г.)

Электронную версию настоящего Годового отчета за 2020 год можно скачать на корпоративном веб-сайте:

www.legenda-dom.ru/investoram



Содержание

Обращение Председателя Совета директоров	6	Бизнес-модель	47
Итоги и события 2020 года	8	Целевая аудитория	
		Портрет нашего покупателя	54
		Четыре типа целевой аудитории	56
О компании		Проекты	
Бенефициары	13	Портфель проектов	60
Структура Компании	15	Реализованные проекты	62
LEGENDA сегодня	17	Проекты в стадии реализации	64
История развития	19	План по запуску проектов	72
Принципы LEGENDA	23	Стратегия	
SMART		Стратегия развития	76
SMART-подход	27	Отчет о реализации стратегии	78
Подход к проектированию	29	Фокус 2021 года	80
Ассортимент планировочных решений	31		
Матрица планировок	33		
Функциональное проектирование	37		
Функциональное ценообразование	40		
От функционального проектирования к интегральной квартирографии	43		
Три измерения продукта	45		

Финансовые показатели	84	Корпоративное управление. Управление рисками	
Особенности интерпретации отчетности девелопера	84	Корпоративное управление	116
Ключевые факторы, определившие итоги 2020 года	86	Управление рисками	120
Продажи	88	Карта рисков	122
Консолидированная выручка и себестоимость продаж	90	Итоги 2020: усиление риск-менеджмента	124
Валовая и операционная прибыль, EBITDA	92	Инициативы на 2021 год	128
Долг и процентная нагрузка	94	Ценные бумаги. Кредитный рейтинг	
Рынок недвижимости Санкт-Петербурга		Ценные бумаги	132
Тенденции развития строительной отрасли	98	Кредитный рейтинг	133
Изменения в 214-ФЗ	100	Заявления относительно будущего	134
Снижение рисков отрасли	102	Приложения	135
Консолидация рынка	104		
Тенденции предложения	106		
Тенденции спроса	108		
Динамика цен	111		
Тенденции рынка после отчетной даты	112		

Обращение Председателя Совета директоров

2020 год был непредсказуемым. Он стал вызовом для всех участников рынка и показал, что в условиях неопределенности важнее не строить прогнозы, а быстро реагировать на изменяющиеся условия.

Для компании год стал успешным и с финансовой, и с идеологической точек зрения. Нам удалось и успешно справиться со всеми испытаниями, и найти новые точки роста.

В начале года мы вошли в федеральный список системообразующих компаний, перешагнув порог в 400 тыс. м² в строительстве. Земельный банк пополнился новыми активами, увеличившись на 40%. Сформированная адресная программа — это порядка 550 тыс. м² недвижимости. Мы будем продолжать наращивать земельный банк, однако только при условии качественного баланса портфеля: мы хотим расти только там, где видим возможность делать это хорошо!

С точки зрения проектов, год ознаменовался завершением реализации масштабного smart-квартала «LEGENDA Комендантского», вводом в эксплуатацию первой очереди smart-комплекса «LEGENDA Героев» и выводом на рынок проекта высокого ценового сегмента «Малоохтинский, 68».

Несмотря на волнообразный спрос в течение года и карантинные ограничения, мы достигли планового объема продаж и добились высоких показателей. В 2020 году продажи в денежном выражении выросли на 6%, рост средней цены реализации составил 17%. Пандемия и связанные с ней ограничения подтолкнули к совершенствованию бизнес-процессов и инфраструктуры, которые в настоящий момент позволяют эффективно работать в любом режиме.

В 2020 году состоялось два размещения облигационных займов на общую сумму 3,2 млрд рублей. Большая часть инвесторов — это физические лица, что говорит об абсолютно рыночном характере размещений и доверии со стороны инвесторов, учитывая экономические реалии прошлого года. Мы закрепили успех еще одним, четвертым, размещением в начале 2021 года на 4 млрд рублей по ставке 9,95%.

С точки зрения идеологического лидерства в 2020 году LEGENDA еще раз доказала статус тренд-сеттера рынка — компания во второй раз стала Девелопером года по версии авторитетной отраслевой премии Urban Awards. Параллельно шло развитие идеологии компании: рост бизнеса требует развития идей, переосмысления своего места на рынке и нового взгляда на будущее продукта.

Новый подход, изменения — это ответ на изменившееся поведение и ментальность покупателя недвижимости. Абсолютно очевидным стал запрос на продуманные гото-

вые решения, удовлетворяющие не только утилитарные потребности, но и более высокий уровень запросов на современный комфортный уровень. Наш ответ как девелопера — еще большая кастомизация продукта, которая позволит конкурировать на качественном уровне. Эксклюзивность — еще одна ценность, которая приходит на рынок массового жилья, и LEGENDA уже сейчас предлагает ее потребителям в своих проектах.

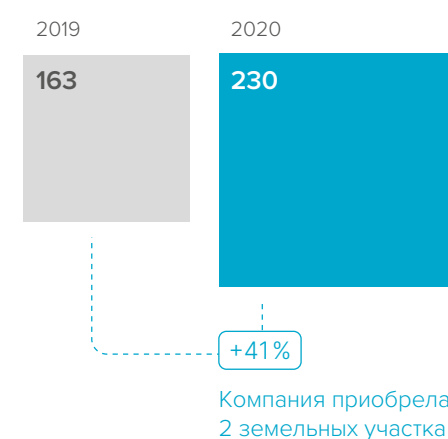
Обобщая вышесказанное, могу констатировать, что 2020 год доказал, что стратегия, выбранная в момент основания, базирующаяся на продукте и его непрерывном развитии, эффективна и позволяет компании устойчиво расти, несмотря на рыночную нестабильность. Рост выражается не только в улучшении ключевых показателей деятельности — увеличении покупательского интереса, прибыли, ликвидности размещаемых облигаций и расширении земельного банка, но и в признании высокого уровня создаваемого нами продукта клиентами и профессиональным сообществом.

Селиванов Василий Геннадьевич

Итоги и события 2020 года

Портфель проектов

Растущий земельный банк,
тыс. м²



155

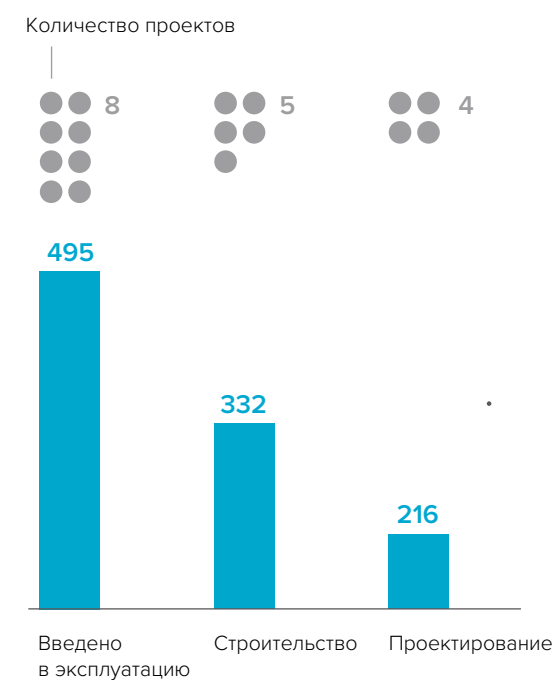
тыс. м²

общая площадь 3-х объектов, введенных в эксплуатацию в 2020 году

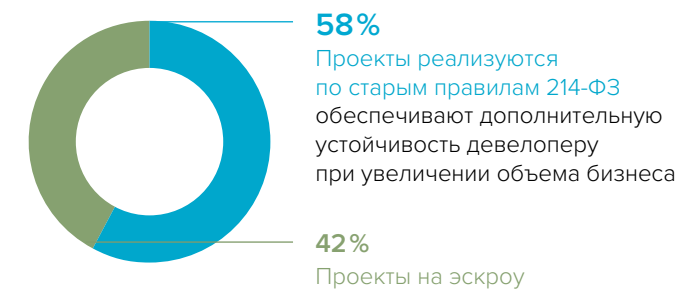
топ-15

по объему строительства и ввода в Санкт-Петербурге по данным ЕРЗ

Сбалансированный портфель проектов LEGENDA,
тыс. м²

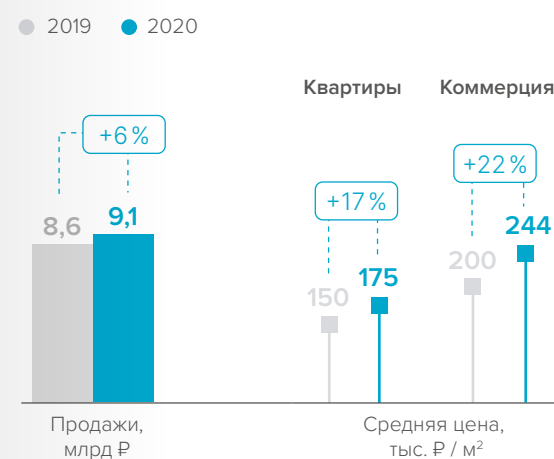


Структура портфеля проектов в строительстве

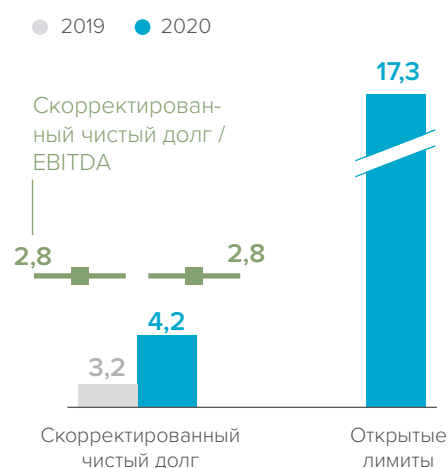


Операционные и финансовые показатели

Продажи (заключенные договоры) и средняя цена реализации по портфелю



Динамика привлеченного финансирования, млрд Р



События 2020 года

№1 по потребительским качествам ЖК в Санкт-Петербурге по данным ЕРЗ

Источник: erzrf.ru

Группа компаний LEGENDA включена в перечень системообразующих организаций российской экономики

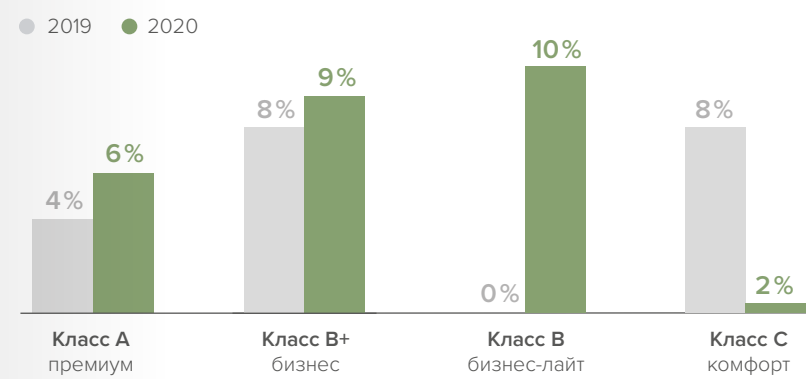
Девелопер года по версии Urban Awards 2020

Подтвержден кредитный рейтинг «Эксперт РА»

ruBBB-

прогноз стабильный

Доля LEGENDA на рынке Санкт-Петербурга*



* Источник: по данным отчета, подготовленного Knight Frank, – «Анализ ситуации на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., формирование экспертного мнения о тенденциях развития рынка жилой недвижимости по итогам 2020 г.»

Прогнозируемый рост финансовых показателей по МСФО

ВЫРУЧКА

9,9

млрд Р

+33% YoY

ВАЛОВАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

27%

EBITDA

1,5

млрд Р

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ EBITDA

15%

КАПИТАЛ НА 31.12.2020

3,5

млрд Р

+42% YoY

СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ЧИСТЫЙ ДОЛГ / EBITDA НА 31.12.2020

2.8x

Фокусные направления



Непрерывное развитие продукта и платформы бренда



Усиление риск-менеджмента: формирование резервов для снижения кредитных рисков



Повышение эффективности и качества корпоративного управления



Развитие финансовых инструментов

О Компании

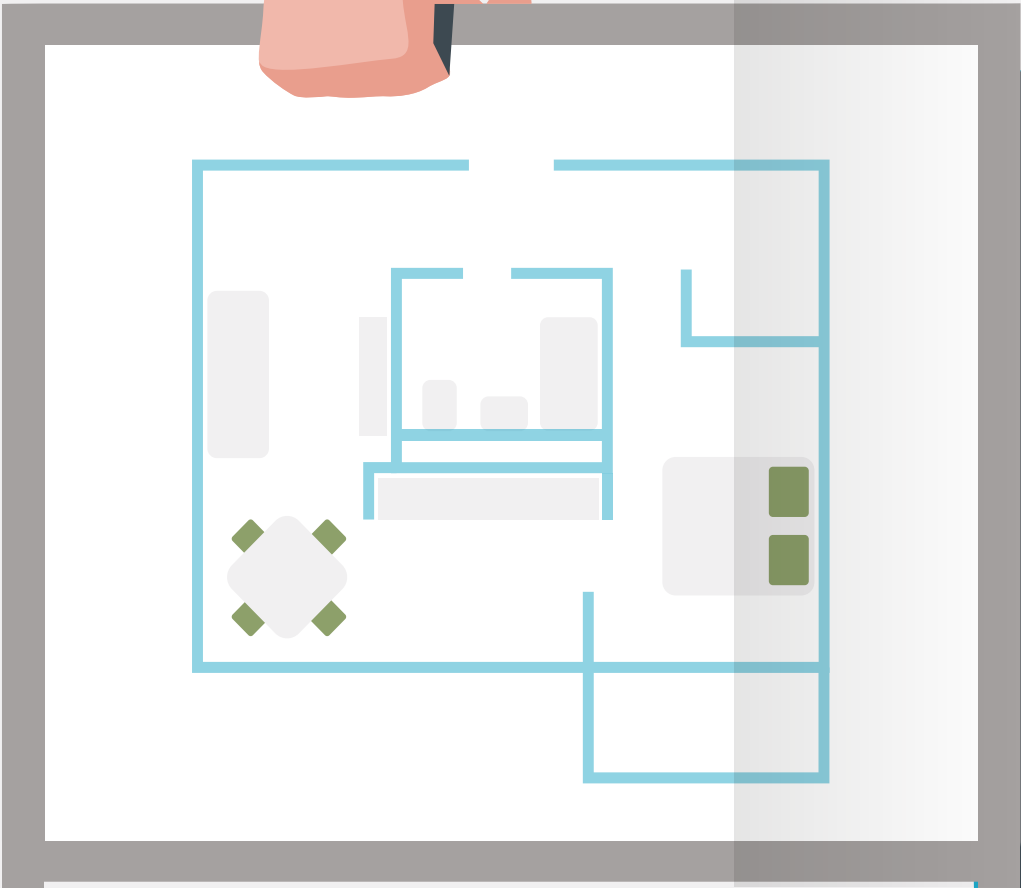
13
Бенефициары

15
Структура
Компании

17
LEGENDA
сегодня

19
История
развития

23
Принципы
LEGENDA



Бенефициары



**Мы объединились,
чтобы воплотить
новую концепцию
безупречного жилья,
соответствующую
современному образу
жизни**



**Селиванов Василий
Геннадьевич**

Председатель Совета директоров
Основатель компании LEGENDA

В строительстве с 2000 года

Более 30 реализованных
проектов в Санкт-Петербурге

Стратегическое управление

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.



**Лукьянов Алексей
Александрович**

Финансовый директор

В строительстве с 2002 года

Управление проектами

Управление финансовыми потоками



**Клюев Алексей
Васильевич**

Исполнительный директор

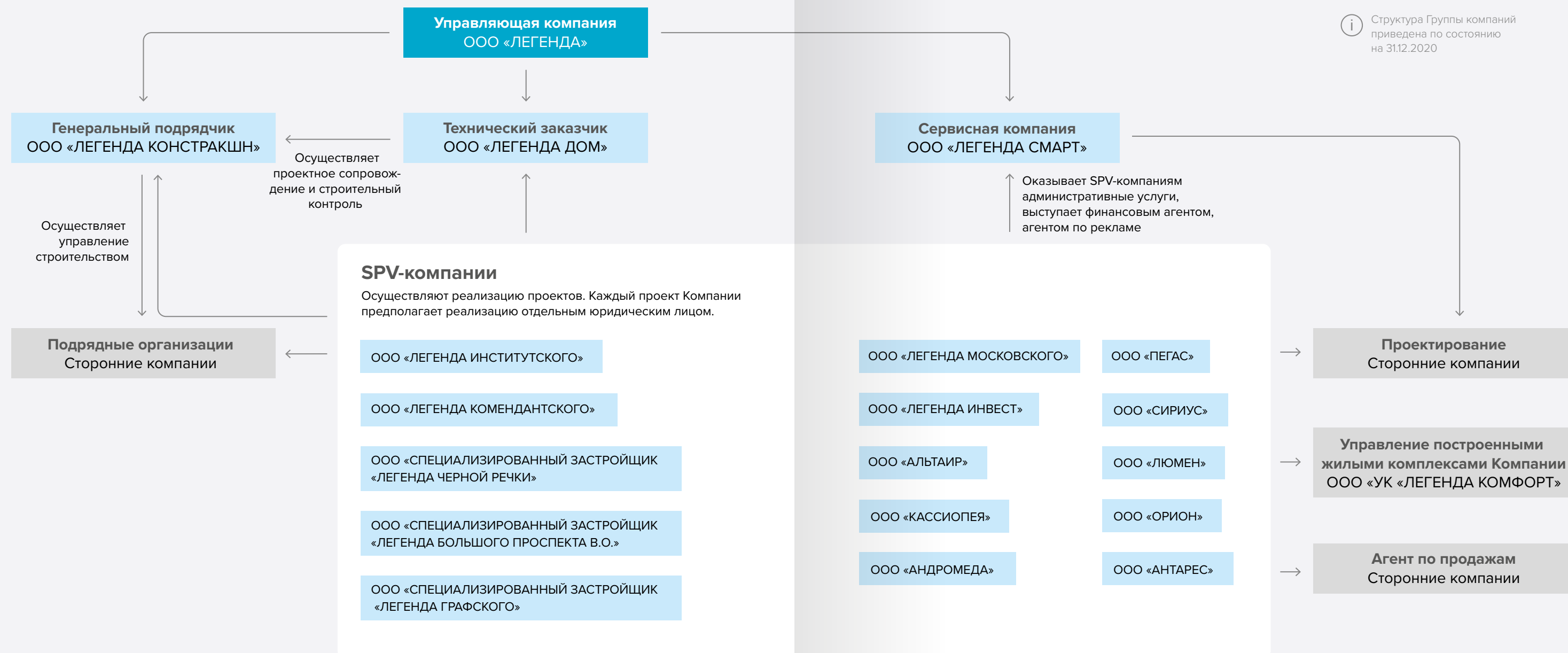
В строительстве с 1999 года

Управление продажами

Операционное управление

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.



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

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

Уникальное предложение

№1

№1 по потребительским качествам жилых комплексов в Санкт-Петербурге и №5 в России

По данным ЕРЗ (единый ресурс застройщиков erzrf.ru)



Наши планировки включены в «Каталог принципиальных архитектурно-планировочных решений. Жилые дома» от ДОМ.РФ



Группа компаний LEGENDA включена в перечень системообразующих организаций российской экономики



«Девелопер года 2020» по версии Urban Awards

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ТЕКУЩЕГО ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ

548 тыс м²

ПО ОБЪЕМУ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ТОП-15

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

10 лет

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

8



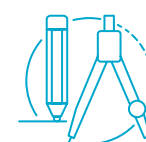
История Компании внутри разворота

Данные приведены на 31.12.2020.



НОВАТОР

автор инновационного SMART-продукта



ЭКСПЕРТ

функционального проектирования в девелопменте



ОБЛАДАТЕЛЬ

штатной маркетинговой исследовательской лаборатории

Финансовая надежность

Динамичный рост Компании обеспечивают

- 1 Бизнес-модель с акцентом на экономику проектов
[Подробнее на стр. 49](#)
- 2 Скрупулезный выбор участков в рамках развития адресной программы
- 3 Высокое качество стратегического планирования
- 4 Эффективная система управления рисками
[Подробнее на стр. 120](#)

СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ В 2020 ГОДУ

9,1 млрд ₽

РОСТ ВЫРУЧКИ ПО МСФО ЗА 2020 ГОД

33%

РОСТ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ РЕАЛИЗАЦИИ В 2020 ГОДУ

17%

РОСТ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА ЗА 2020 ГОД

41%

РОСТ КАПИТАЛА ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА

42%

История развития

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



2010–2011

В течение двух лет работа в формате НИИ — изучение зарубежного опыта, проектирование smart-планировок командой маркетологов и архитекторов

2012

Запуск первого жилого комплекса в сегменте **LEGENDA Smart** «LEGENDA на Оптиков, 34»

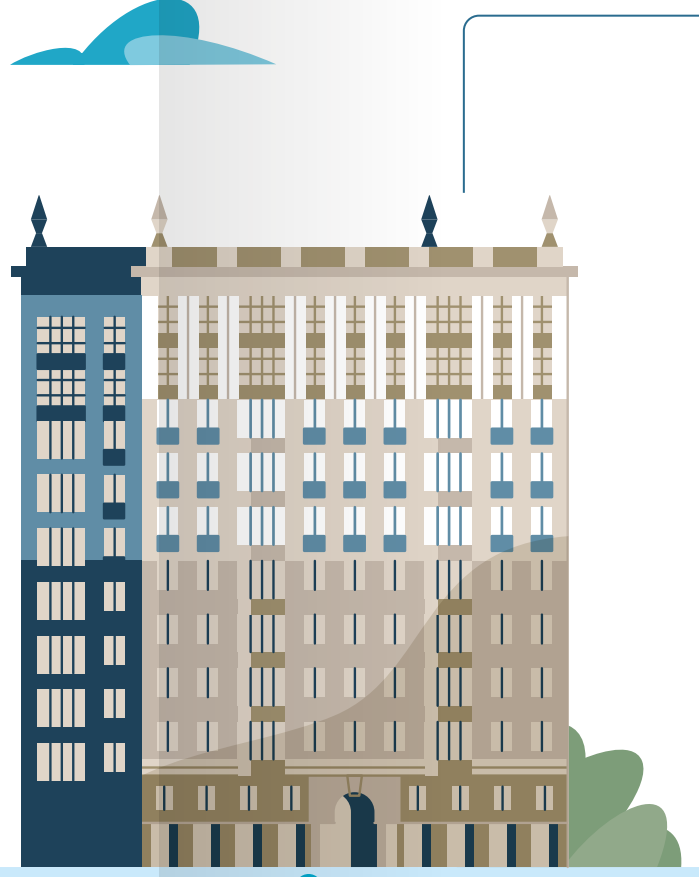
Сдан в 2015 г.

2013

Начало строительства жилого комплекса в сегменте **LEGENDA Smart** «LEGENDA на Яхтенной, 24»

Сдан в 2016 г.

«Эксперт года» в номинации «Девелопмент» — Василий Селиванов Журнал «Эксперт Северо-Запад»



2014

Основание управляющей компании «LEGENDA COMFORT»

Победа в номинации «За вклад в развитие передовых технологий на рынке жилищного строительства» КАИССА

«КАИССА» — профессиональный конкурс в сфере недвижимости, учрежден в 1995 году Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Награды «Победы, 5» «Лучшая архитектура», «Лучший элитный проект» Urban Awards

«Лучший элитный проект» КАИССА

«Архитектура жилых комплексов Европы» European Property Awards

«Здание или комплекс с преимущественно жилой функцией» Серебряный диплом Архитектон

«Urban Awards» — одна из наиболее знаковых премий на рынке недвижимости России.

«European Property Awards» считается самой крупной и престижной премией в сфере недвижимости в Европе.

«Архитектон» — ежегодный смотр-конкурс, организованный Союзом архитекторов Санкт-Петербурга.



2014

Освоение управляющей компании «LEGENDA COMFORT»

Победа в номинации «За вклад в развитие передовых технологий на рынке жилищного строительства» КАИССА

«КАИССА» — профессиональный конкурс в сфере недвижимости, учрежден в 1995 году Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

2015

Начало строительства комплекса в сегменте **LEGENDA Smart** «LEGENDA Дальневосточного»

Сдан в 2018 г.

Начало строительства 1-й очереди комплекса в сегменте **LEGENDA Smart** «LEGENDA Комендантского»

Сдан в 2018 г.

Приобретение земельного участка на Институтском пр., 16

Награды «Победы, 5» «Лучшая архитектура жилой недвижимости» The International Architecture Awards

«The International Architecture Awards» — одна из самых крупных архитектурных премий в мире.

«Проект года комфорт-класса Санкт-Петербург» — «LEGENDA Комендантского» Move Realty Awards

«Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости» — «LEGENDA на Яхтенной, 24» FIABCI-RUSSIA

«Открытие года 2018. Эмитент на рынке облигаций» ПАО «Московская биржа» по СЗФО

«Рекламная кампания года», «Рекламный видеоролик» WOW Awards

«Лучшая сделка HIGH-YIELD» Cbonds Awards

«FIABCI» — мировое сообщество профессионалов в области недвижимости, основанное в 1948 году.

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

Приобретение земельного участка на Васильевском острове в Санкт-Петербурге для строительства жилого комплекса в сегменте **LEGENDA Business** «Большой, 67»

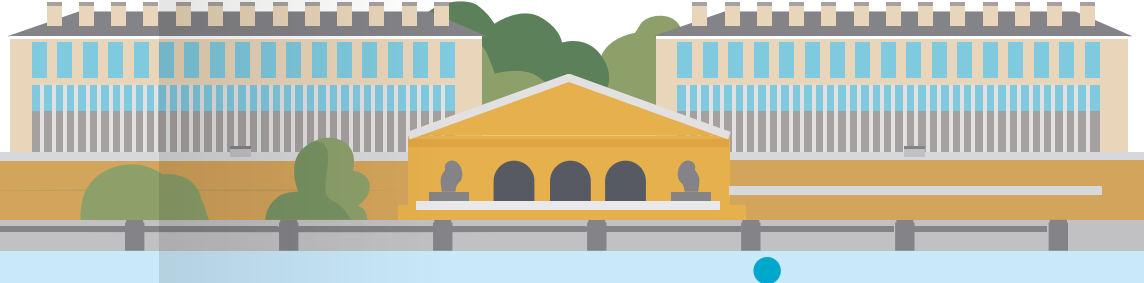
Будет сдан в 2025 г.

Приобретение двух земельных участков в Санкт-Петербурге на набережной Черной речки для строительства комплексов в сегменте **LEGENDA Business**

Будут сданы в 2024 г.

Приобретение земельного участка в Москве для реализации проекта в сегменте **LEGENDA Business** «Графский пер., 9»

Будет сдан в 2025 г.



2016

Начало строительства дома в сегменте **LEGENDA Premium** «Институтский, 16»

Будет сдан в 2021 г.

Приобретение земельного участка и начало строительства жилого комплекса в сегменте **LEGENDA Business** «Московский, 65»

Будет сдан в 2022 г.

Размещен дебютный облигационный займ объемом 1 455 млн руб.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности ООО «ЛЕГЕНДА» на уровне ruBB+ (прогноз стабильный).

«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».

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг ООО «ЛЕГЕНДА» до уровня ruBBB+ (прогноз стабильный).

Размещен дополнительный выпуск биржевых облигаций серии 001P-01 на 545 млн руб., общий объем выпуска составил 2 млрд руб.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг ООО «ЛЕГЕНДА» на уровне ruBBB+ (прогноз стабильный).

LEGENDA возглавляет рейтинг девелоперских компаний по данным EP3 по потребительским качествам ЖК в г. Санкт-Петербург и входит в ТОП-5 в России.**

Размещено 2 выпуска биржевых облигаций: выпуск серии 001P-02 объемом 2 млрд руб., выпуск серии 001P-03 объемом 1,2 млрд руб.

LEGENDA включена в перечень системообразующих организаций российской экономики.

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

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

Рейтинг «Девелопер года» — компания LEGENDA «Персона года» — Василий Селиванов Urban Awards

«Лучший комплекс комфорт-класса в СПб» — «LEGENDA Дальневосточного» Proestate Awards

«Строительство высотных объектов»: «LEGENDA Комендантского» European Property Awards

«Proestate Awards» — Федеральная премия инвестиционного форума по недвижимости «Proestate-2017».

Приобретение земельного участка для строительства проекта в сегменте **LEGENDA Business** «Малоохтинский, 68»

Будет сдан в 2023 г.

Приобретение земельного участка в Выборгском районе Санкт-Петербурга площадью 2,8 га



2017

Начало строительства 1-й очереди комплекса в сегменте **LEGENDA Smart** «LEGENDA Комендантского»

Сдан в 2020 г.

Начало строительства комплекса в сегменте **LEGENDA Smart** «LEGENDA Героев»

Сдан в 2020 г.

«Девелопер года» — LEGENDA Urban Awards

Топ-менеджер года в сфере жилой недвижимости — Василий Селиванов ИД «Коммерсантъ»

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

** Источник: erzfr.ru

Принципы LEGENDA



СЛЕДОВАТЬ СВОИМ ИДЕАЛАМ

Верность себе и вера в общие цели — главная движущая сила. Мы вместе с вами хотим жить в достойном окружении.



ТВОРЧЕСТВО

Это нестандартное решение задач, «специя», которую мы добавляем к каждому «блюдю».



СМЕЛОСТЬ

Все начинается с вызова, который со временем становится единственной нормой. Это вызов цинизму и компромиссу.



ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ И ЧЕСТНОСТЬ

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



ИННОВАЦИИ

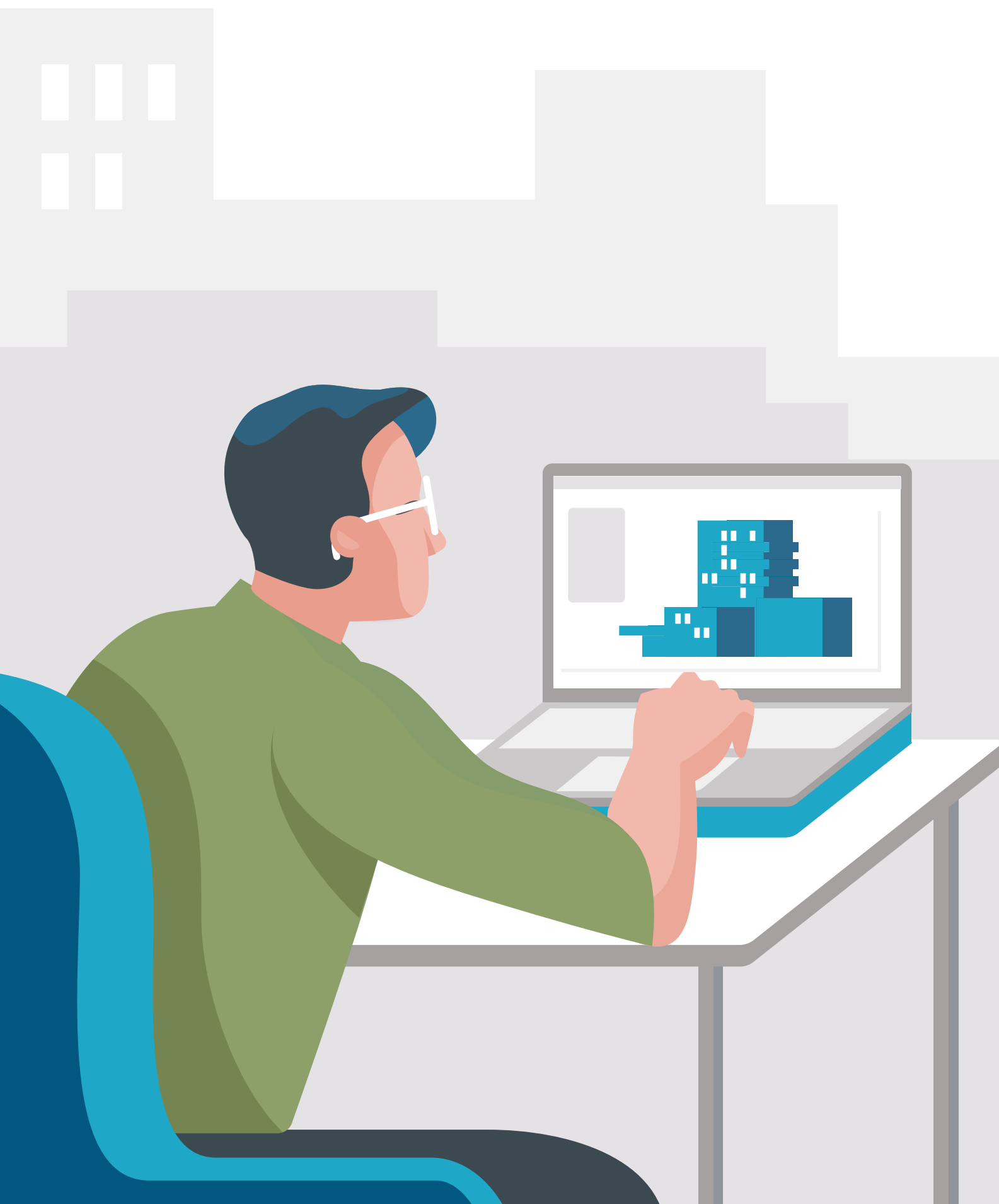
Мы любим жизнь и ценим ее во всех проявлениях. Мы ценим комфорт и пользу прогресса. Мы ищем тренды и готовы делиться самым актуальным и новым. Наблюдение и экспертиза — наша ежедневная деятельность, позволяющая создавать решения, опережающие ожидания рынка.



ВКУС К ЖИЗНИ

Здоровый бизнес начинается со здорового отношения к жизни.

SMART



27
SMART-подход

29
Подход к проектированию

31
Ассортимент
планировочных
решений

33
Матрица
планировок

37
Функциональное
проектирование

40
Функциональное
ценообразование

43
От функционального
проектирования
к интегральной
квартирографии

45
Три измерения
продукта



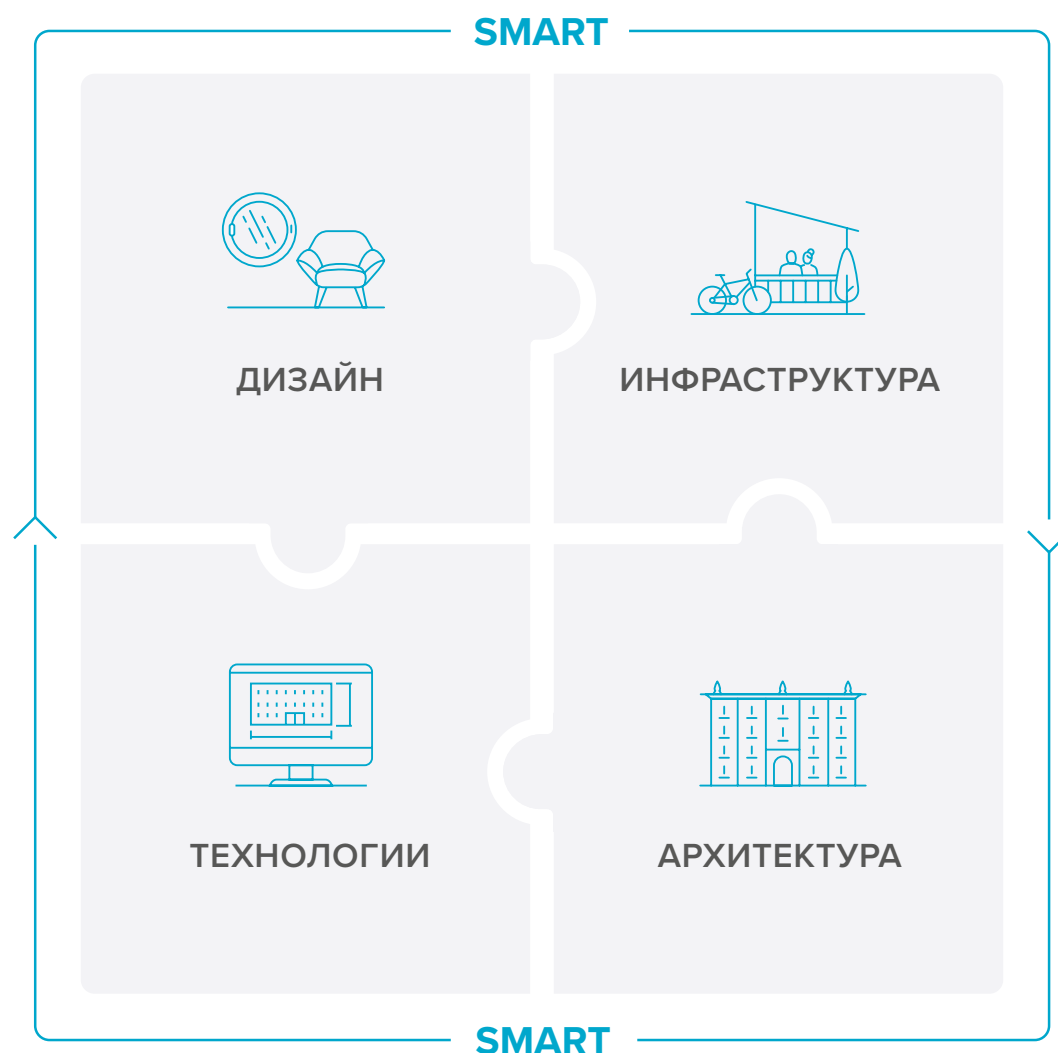
SMART-подход

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

Структура концепции

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.



У нас всегда была четкая цель: мы хотели сделать жизнь людей лучше, верили в то, что разумный девелопмент нам в этом поможет. Так появилась концепция SMART

Василий Селиванов, основатель Холдинга LEGENDA

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.



Япония

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

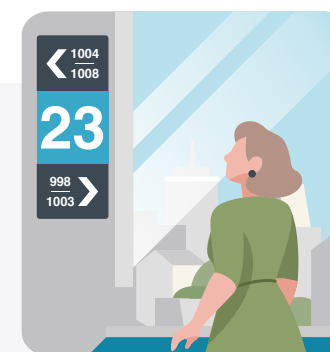


15 стран для изучения решений



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

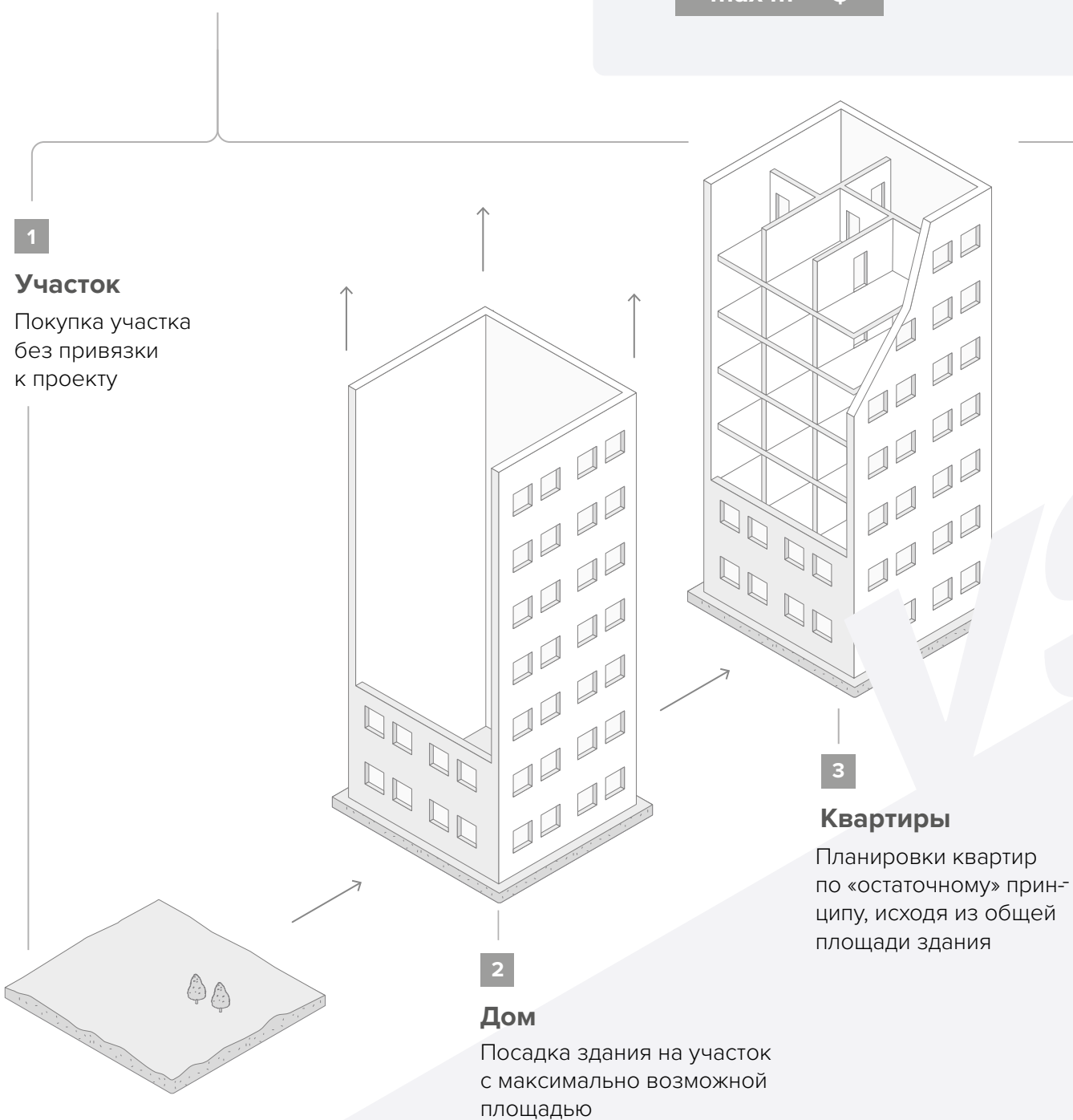
Максимальная функциональность каждого метра квартиры

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



ГЛАВНОЕ — КОМФОРТ

Каждый проект LEGENDA уникален по структуре квартирографии и ассортименту планировочных решений



Ассортимент планировочных решений

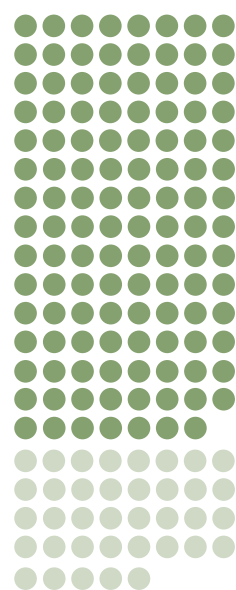
> 450

типов авторских
планировок*

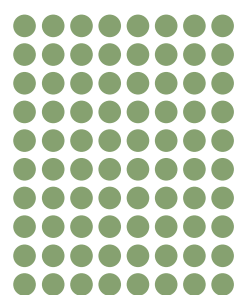
Жилые комплексы LEGENDA	LEGENDA Business «Малоохтинский, 68»	LEGENDA Business «Московский, 65»	LEGENDA Smart «LEGENDA Комендантского»	LEGENDA Smart «LEGENDA Дальневосточного»
-------------------------------	---	--------------------------------------	--	--

Количество
типов
планировок

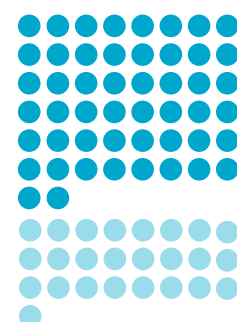
119 + 37 подтипов



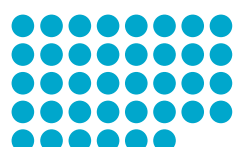
80



50 + 25 подтипов



38

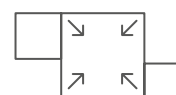


Большой выбор планировок в каждом проекте

Забота о каждом клиенте
с учетом индивидуальных
потребностей



Для разных
типов семей



В разном
метраже



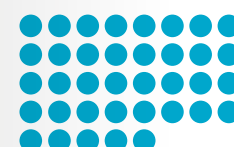
Для разного
бюджета

* по классификации LEGENDA

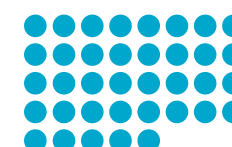
**LEGENDA —
это девелопмент
«от человека»**

LEGENDA Smart «LEGENDA на Яхтенной, 24»	LEGENDA Smart «LEGENDA на Оптиков, 34»	LEGENDA Smart «LEGENDA Героев»	LEGENDA Premium «Победы, 5»	LEGENDA Premium «Институтский, 16»
---	--	--------------------------------------	--------------------------------	---------------------------------------

37



37



19



16



15



4 планировочных решения LEGENDA SMART из проектов «LEGENDA Комендантского» и «LEGENDA Героев» вошли в «Каталог принципиальных архитектурно-планировочных решений. Жилые дома» ДОМ.РФ.



Матрица планировок

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

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

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



	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

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

Концепция SMART основана на потребностях современной семьи, циклах ее развития и образе жизни



2 спальни

M 54,7 м²

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



$SMART=f>m^2$

Большой функционал в обычном метраже

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.



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



2 спальни

L 69,7 м²



Дополнительные опции

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

 Гардеробная	 Пространство	 Прачечная	 Мастер-спальня	 Эркер
 Кладовая	 Столовая	 Хобби	 Зона make up	



2 спальни

XL 74,1 м²

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

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.

Минимальный набор базовых опций в каждой квартире.



Гостиная



Спальни



Санузлы



Интерьер



Кухня

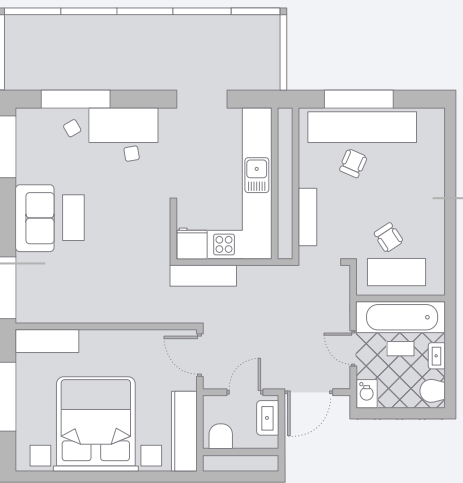


Хранение

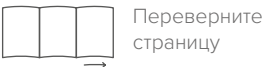


Семья с одним ребенком

2 спальни
М 54,7 м²



Каждая дополнительная опция увеличивает функционал квартиры, ее площадь и стоимость



Преимущества подхода



высокая ценность квартир в глазах покупателей



высокая стоимость квадратного метра



ликвидность продаж



снижение рисков проектов и обеспечение роста Компании

Опции квартирографии

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

Выбор, за который клиент платит.



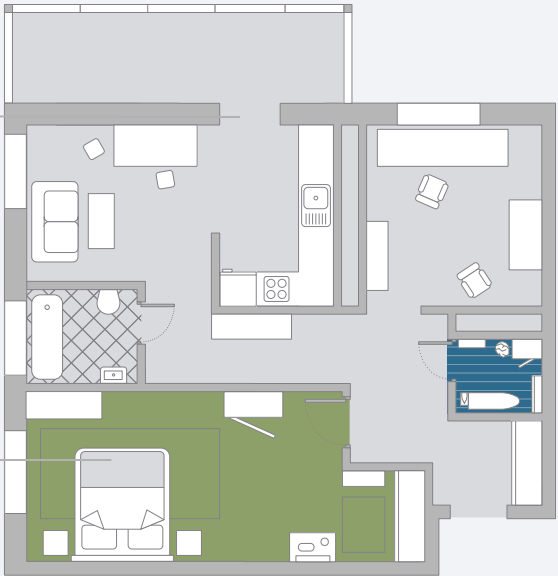
Прачечная

Отдельная прачечная



Мастер-спальня

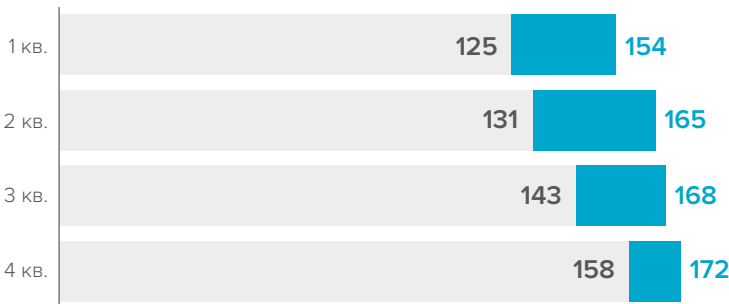
Просторная мастер-спальня



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

Жилой комплекс LEGENDA Жилые комплексы в локации

* LEGENDA Комендантского, II очередь



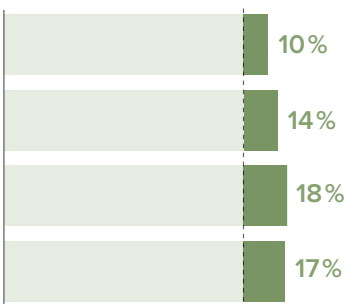
Премия к рынку — SMART-эффект

Источник: по данным отчета, подготовленного «Knight Frank St. Petersburg» в июне 2021 года — «Анализ SMART-эффекта»

LEGENDA SMART



LEGENDA BUSINESS



Высокая маржинальность проектов благодаря сочетанию функционала и качества

Функционал

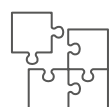
+

Качество

=

Высокая маржинальность

От функционального проектирования к интегральной квартирографии



Первые 10 лет

10 лет назад мы вышли на рынок с революционным продуктом, в котором пространство сверхфункционально и каждый метр полезен.

**БОЛЬШОЙ ФУНКЦИОНАЛ
В ОБЫЧНОМ МЕТРАЖЕ**

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



Рынок изменился

Новый покупатель выходит на рынок только ради существенных перемен в своей жизни.

В ответ на изменения рынка и возросшие требования покупателя, Компания взяла новую планку в продукте.

Запросы функционального уровня



Близко к метро



Еще одна комната



Есть школа



Удачная планировка



Собственное жилье



Теперь настало время работать на другом уровне. Настала эра продукта. Главный актив нового девелопмента — это люди и их ценности. Сегодня мы проектируем не квартиры, а жизненный опыт

Василий Селиванов,
Основатель Холдинга LEGENDA



Сейчас

Мы открываем новую главу «интегральной квартирографии», укрепляя признанное идеологическое лидерство*.

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

Интегральная квартирография — целостная ассортиментная система, позволяющая выбрать максимально точный вариант, отражающий вашу индивидуальность.

**ФУНКЦИЯ И ЭСТЕТИКА
В КАЖДОМ КВАДРАТНОМ МЕТРЕ**

$$L = \int (f + \text{æ})$$

Запросы на комфорт на эмоциональном уровне



Современный формат



Другая городская среда



Красивая и функциональная квартира

Три измерения продукта

Первое измерение — функционал

Возможность выбора типа квартиры для разных домохозяйств по количеству комнат.

Функциональность стала для нас базовым стандартом.

Эргономичность и конфигурация планировочных решений продумываются с учетом индивидуальных сценариев жизни будущих владельцев жилья.

Комфорт

Второе измерение — комфорт

Возможность выбора уровня комфорта в рамках бюджета и типа квартиры — размерная линейка и набор опций квартирографии.

Третье измерение — эстетика

Дополнение качественного функционала и размерной линейки специальными планировочными решениями, которые позволяют реализовать уникальный интерьер с учетом жизненных ценностей и потребностей покупателя.

Подход LEGENDA к созданию продукта позволяет формировать широкую вариативность решений, исходя из потребностей в функционале, комфорте и дизайне (эстетике), удовлетворять кастомные запросы клиента и создавать добавочную стоимость продукта.

Новые решения в проектах LEGENDA

Московский, 65

Круизные окна, фасадная галерея, второй свет.

Малоохтинский, 68

Панорамная кухня-гостиная, анфиладная мастер-спальня, просторная терраса, детская гостиная, выход в патио с живой изгородью.

Институтский, 16

Голливудская гостиная, коктейльный корнер, анфиладная мастер-спальня, двухсторонняя мастер-спальня.

Эстетика

Функционал

Наш стандарт для каждого дома

1

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

2

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.

3

Единое множество архитектурных, технологических, дизайнерских решений соответствует духу времени и позволяет реализовать жизненный опыт.

4

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

5

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 владельцы квартир были защищены от проблем, связанных с эксплуатацией инфраструктуры.

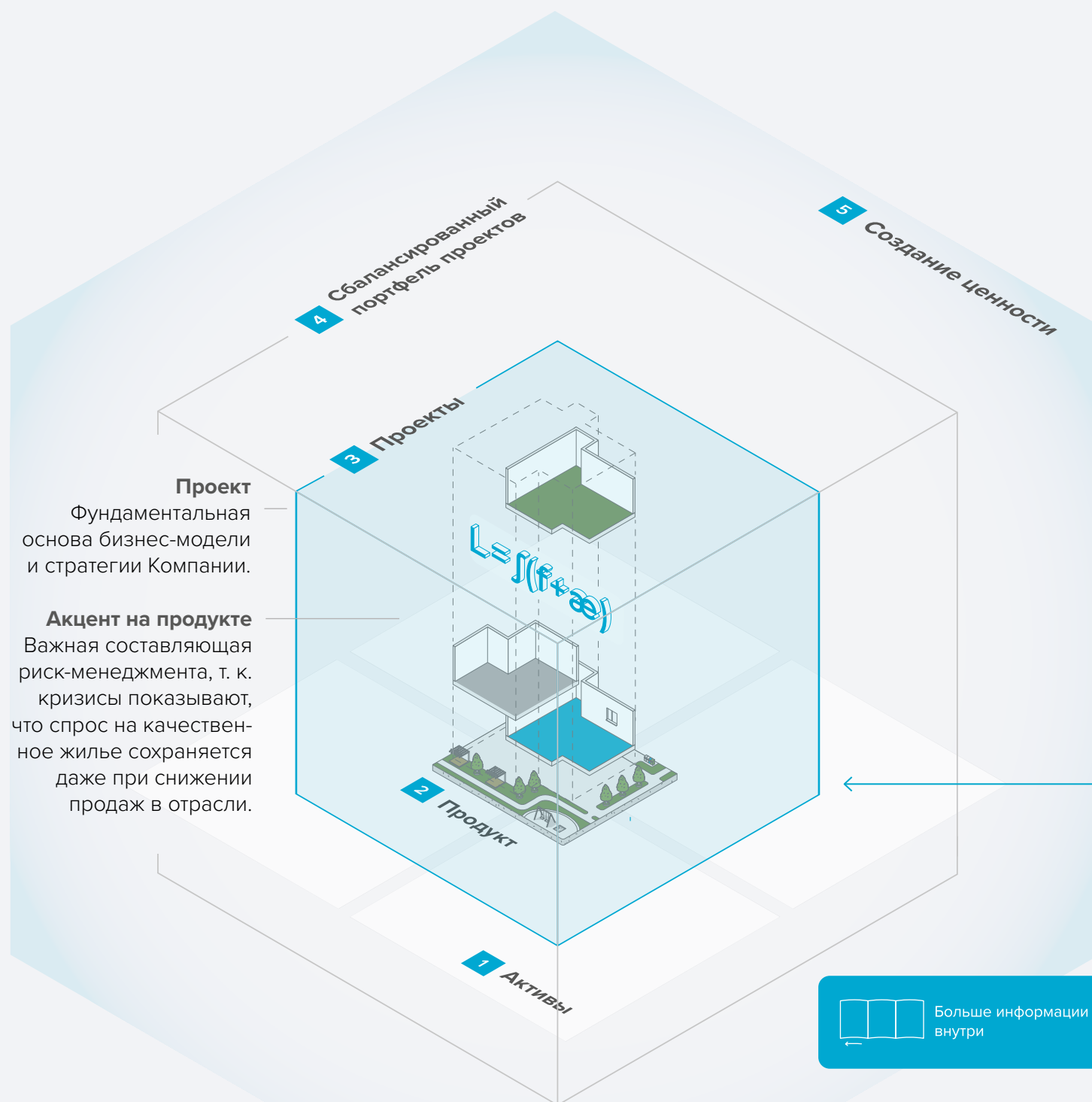
Бизнес-модель

Бизнес-модель Компании основывается на главных принципах стратегии:

Автономность реализации каждого проекта

Достижение запланированных финансовых результатов по каждому проекту

Эффективная реализация адресной программы согласно утвержденной стратегии



5 Создание ценности

Наш подход к формированию портфеля проектов обеспечивает заданный уровень ликвидности и рентабельности инвестиций, сбалансированность сроков реализации и позволяет достигать KPI, утвержденные стратегией развития Компании.

Клиенты

Создаем продукт, который позволяет человеку жить в соответствии с его потребностями и реализовывать жизненные ценности.

Доля рынка в Санкт-Петербурге

Legenda Smart	2%
Legenda Business	10%
Legenda Premium	6%

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 2020 г.»

ЕМКОСТЬ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

500 тыс м²

По оценке Компании

Бенефициары

В 2020 году размер выплаченных дивидендов составил 58 млн руб.

ВЫРУЧКА ПО МСФО

9,9 млрд ₽

EBITDA

1,5 млрд ₽

КАПИТАЛ

3,5 млрд ₽

Подробнее о финансовых показателях на **стр. 84**

Реинвестирование

В расширение портфеля проектов

В диджитализацию бизнес-процессов

В новые направления

В развитие продукта

- Интегральная квартирография
- IT-экосистемы дома
- BIG DATA

Подробнее о стратегии развития на **стр. 77**



Бизнес-модель, основанная на экономике проектов



Непрерывное развитие продукта, внедрение proptech



Система управления рисками



Контроль за качеством строительства

Бизнес-модель

1 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

Экспертиза рынка
BIG DATA

Эффективный риск-менеджмент

Опытная команда профессионалов в жилищном строительстве

Диджитализация:
BIM-проектирование

2 Формула продукта

Новаторский подход LEGENDA к проектированию и строительству вывел на рынок недвижимости уникальный продукт.

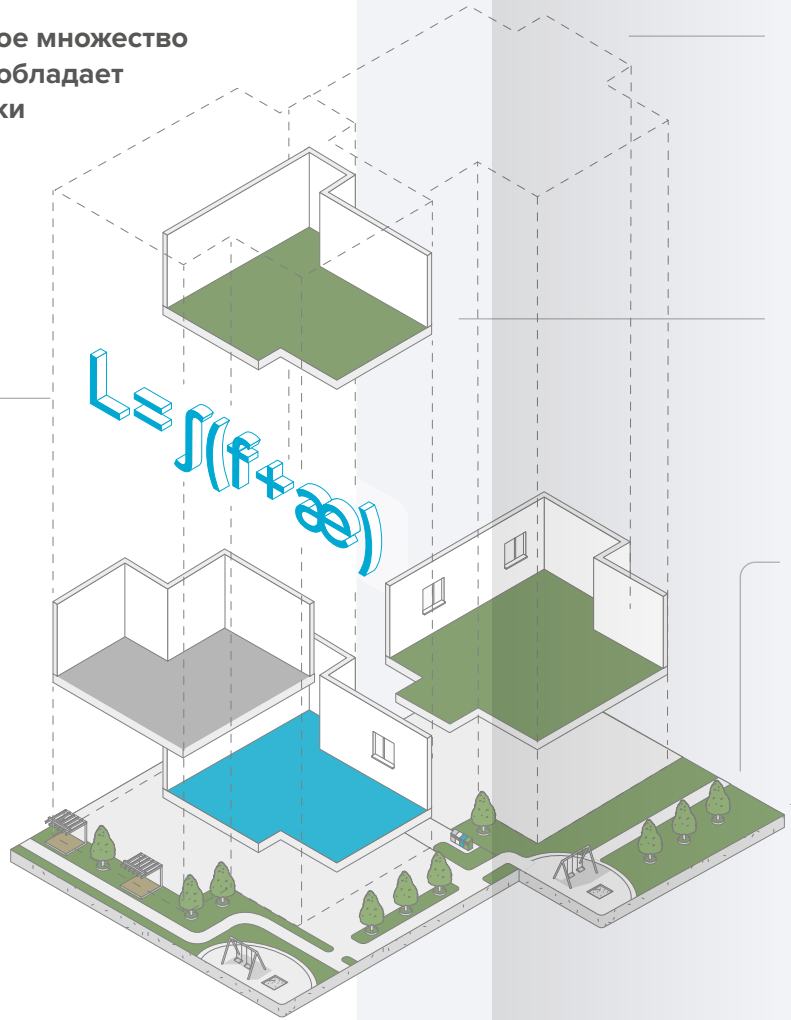
Продукт LEGENDA — это единое множество решений, каждое из которых обладает сочетанием функции и эстетики

f Функция
SMART-подход к проектированию обеспечивает максимально функциональное использование жилых метров в квартире

Подробнее на [стр. 37](#)

æ Эстетика
Ориентируясь на клиента и его ценности, реализуем специальные планировочные решения для создания уникального интерьера

Подробнее на [стр. 45](#)



3 Проект — основа бизнес-модели

Каждый проект LEGENDA воплощает наш подход в индивидуальных условиях, для конкретного клиента и сочетает в себе три ключевые атрибуты:

- Атрибутика дома**
 - Квартирография
 - Архитектура дома
 - Дизайн общественных пространств
 - Технические решения
 - Благоустройство двора
- Атрибутика квартиры**
 - Функциональность
 - Уровень комфорта
 - Индивидуальные потребности и ценности клиента
- Атрибутика локации**
 - Уникальные характеристики локации
 - Инфраструктура
 - Транспортная доступность

Подробнее о проектах Компании на [стр. 62](#)

4 Сбалансированный портфель проектов

Портфель проектов создает единую продуктовую линейку, сбалансированный ассортимент предложения, в котором клиент сможет подобрать решение под свой индивидуальный запрос и бюджет.

Подробнее о портфеле проектов на [стр. 60](#)

СТОИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ

9,1 млрд ₽

РОСТ ЦЕНЫ ЖИЛЬЯ LEGENDA В 2020 ГОДУ

+17%

ПРЕМИЯ К РЫНКУ В ЦЕНЕ ПРОЕКТОВ LEGENDA*

8–23%

* В проектах LEGENDA бизнес-класса по данным отчета, подготовленного Knight-Frank St. Petersburg в июне 2021 года, — «Анализ SMART-эффекта»

5 Создание ценности

Наш подход к формированию портфеля проектов обеспечивает заданный уровень ликвидности и рентабельности инвестиций, сбалансированность сроков реализации и позволяет достигать KPI, утвержденные стратегией развития Компании.

Клиенты

Создаем продукт, который позволяет человеку жить в соответствии с его потребностями и реализовывать жизненные ценности.

Доля рынка в Санкт-Петербурге

Legenda Smart 2%
Legenda Business 10%
Legenda Premium 6%

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 2020 г.»

ЕМКОСТЬ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

500 тыс м²

По оценке Компании

Бенефициары

В 2020 году размер выплаченных дивидендов составил 58 млн руб.

ВЫРУЧКА ПО МСФО

9,9 млрд ₽

EBITDA

1,5 млрд ₽

КАПИТАЛ

3,5 млрд ₽

Подробнее о финансовых результатах на [стр. 84](#)

Реинвестирование

В расширение портфеля проектов

В диджитализацию бизнес-процессов

В новые направления

В развитие продукта

- Интегральная квартирография
- IT-экосистемы дома
- BIG DATA

Подробнее о стратегии развития на [стр. 77](#)

LEGENDA создает интегральный продукт, который позволяет человеку жить в соответствии с его потребностями и реализовывать жизненные ценности

Наши конкурентные преимущества

Позволяют достигать стратегических целей, являются факторами роста



Высокая маржинальность бизнеса



Сбалансированность адресной программы



Бизнес-модель, основанная на экономике проектов



Непрерывное развитие продукта, внедрение proptech



Система управления рисками



Контроль за качеством строительства

Целевая аудитория



54

Портрет
нашего покупателя



56

Четыре типа
целевой аудитории



Портрет нашего покупателя

Девелопмент «от человека»

Раньше покупатель выбирал только квартиру, сейчас — качественную среду проживания. Нашим покупателям нужна свобода, которая не измеряется квадратными метрами: свобода выбора и возможность воплощать свои ценности в стиле жизни.

Мы всегда находимся в диалоге с покупателями и развиваем рынок. Поэтому непрерывно развиваем продукт и проектируем квартиры с учетом потребностей и образа жизни конкретного покупателя и его семьи. В квартирах все продумано до мелочей.

Мы строим мир, в котором вы хотите жить!

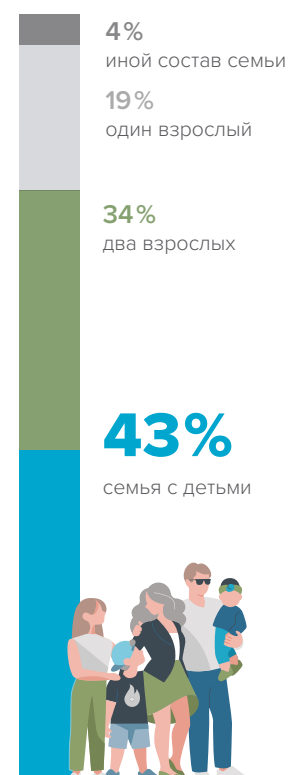
Портрет покупателя LEGENDA

Данные опросов покупателей LEGENDA в 2020 году

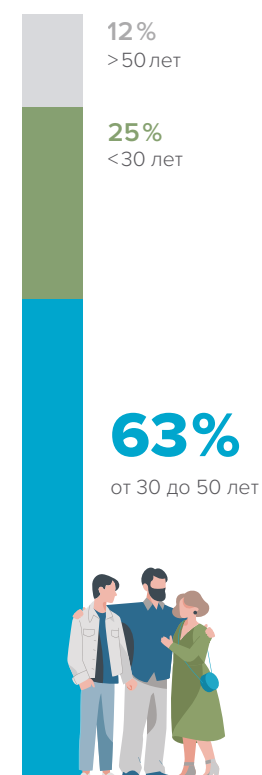
Цель покупки квартиры



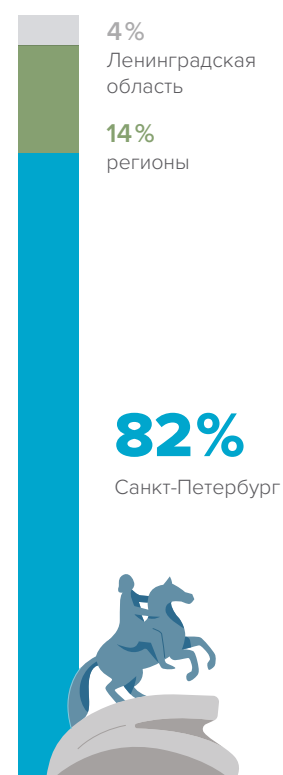
Тип семьи



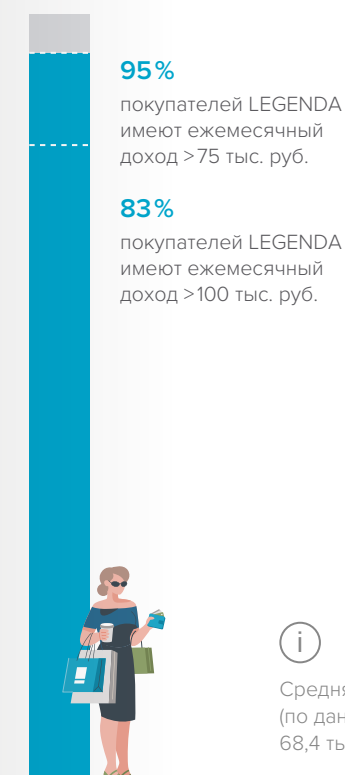
Возраст



География



Доход



Средняя зарплата в СПб (по данным Росстат) 68,4 тыс. руб.

Что привлекает покупателей в проектах LEGENDA?

Данные опросов покупателей Компании в 2020 году

1. Уникальная планировка
2. Закрытый двор
3. Безопасность дома
4. Инфраструктура комплекса (благоустройство)
5. Инновационность

Наши задачи

- Максимально изучать своего покупателя
- Формировать уникальное предложение, которое максимально точно соответствует запросу целевого покупателя и привлекает покупателей из нецелевых сегментов
- Последовательно создавать ощущение «современно и качественно — только в LEGENDA» и закреплять позиции в нише прогрессивного девелопмента для прогрессивно мыслящих людей

Нашими покупателями становятся самые разные люди. Не важно, где они работают, чем занимаются и сколько им лет. Открытые, требовательные, современные — они такие же, как мы. Поэтому, когда мы думаем о том, как они хотят жить, мы задаем этот вопрос самим себе

Василий Селиванов,
Основатель Холдинга LEGENDA

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.



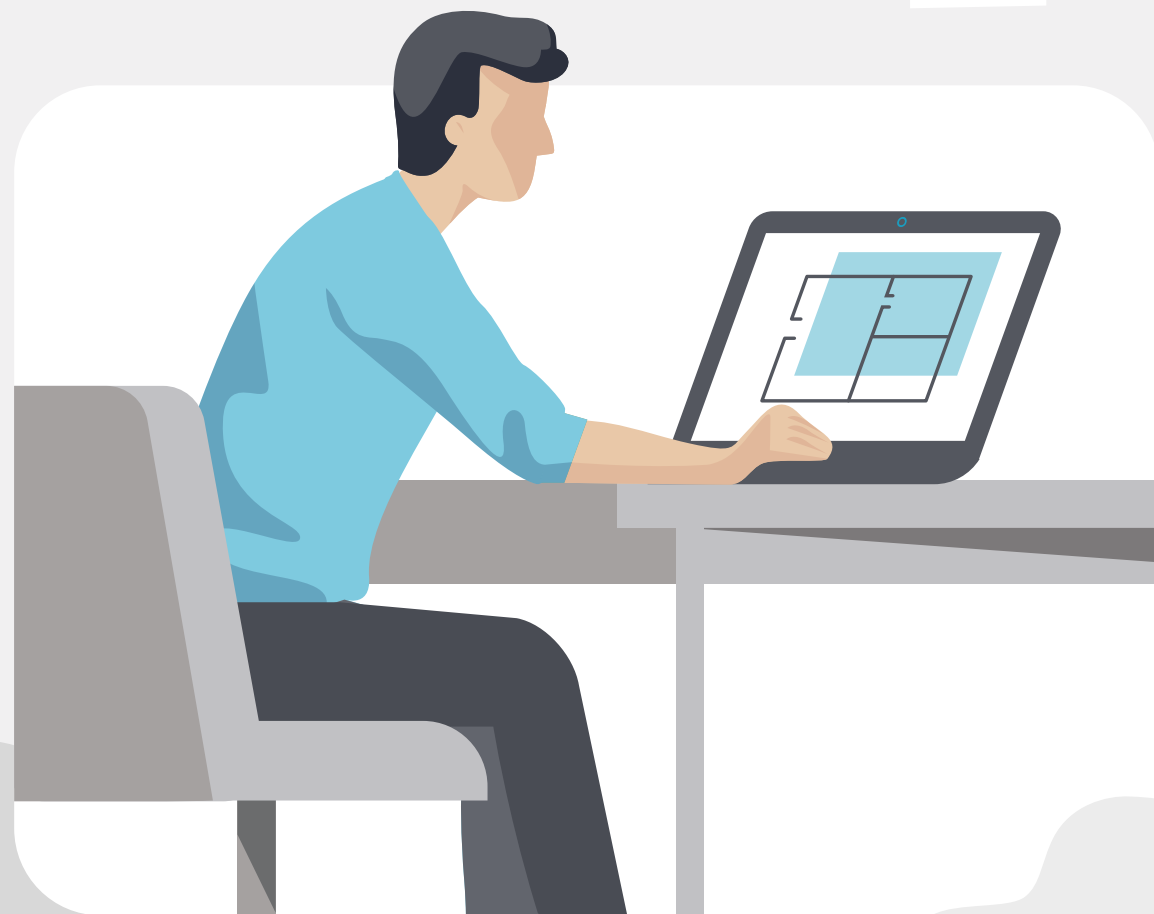
Проекты

60
Портфель
проектов

62
Реализованные
проекты

64
Проекты в стадии
реализации

72
План по запуску
проектов



Портфель проектов

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

495 тыс м²

Введено в эксплуатацию
8 объектов
●●●●●●●●

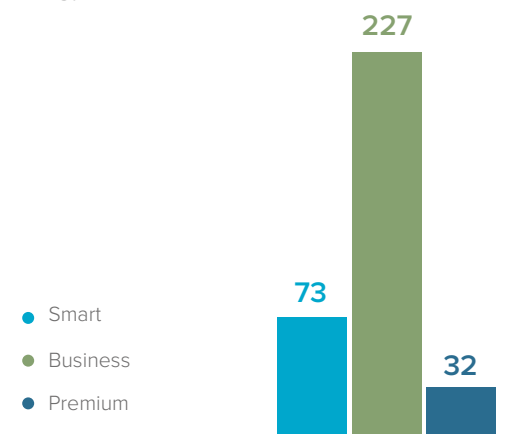
216 тыс м²

В стадии проектирования
4 объекта
●●●●

332 тыс м²

В стадии реализации
5 объектов
●●●●●

Распределение проектов
в стадии реализации
по классам жилья,
тыс. м²



● Smart
● Business
● Premium

1,043

млн м² в активе
Компании в 2020 году

145 768 м²

LEGENDA Героев
2 очереди

Подробнее на [стр. 70](#)



205 603 м²

LEGENDA
Комендантского
2 очереди

63 759 м²

LEGENDA
на Яхтенной, 24

65 961 м²

LEGENDA
на Оптиков, 34

31 995 м²

Институтский, 16

Подробнее на [стр. 68](#)



68 538 м²*

наб. Черной речки I

14 856 м²*

наб. Черной речки II

68 208 м²*

Б. Сампсониевский



25 825 м²

Большой, 67

114 214 м²

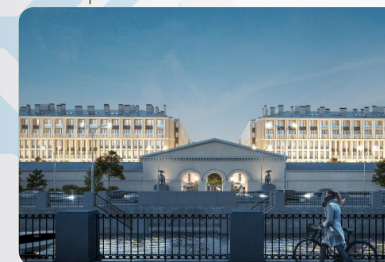
Малоохтинский, 68

Подробнее на [стр. 64](#)

87 100 м²

Московский, 65

Подробнее на [стр. 66](#)

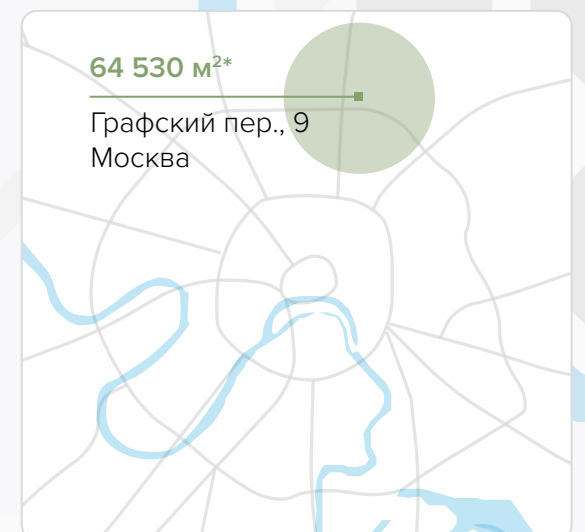


77 666 м²

LEGENDA
Дальневосточного

64 530 м²*

Графский пер., 9
Москва



9 078 м²

Победы, 5

* По предварительной оценке Компании

Реализованные проекты



Победы, 5

Годы строительства



Общая площадь, м²	9 078
Площадь жилья, м²	6 861
Парковочные места	53
Количество квартир	51



LEGENDA на Оптиков, 34

Годы строительства



Общая площадь, м²	65 961
Площадь жилья, м²	32 238
Парковочные места	234
Количество квартир	787



LEGENDA на Яхтенной, 24

Годы строительства



Общая площадь, м²	63 759
Площадь жилья, м²	31 705
Парковочные места	237
Количество квартир	755

8 объектов

495 тыс м²

общая площадь



LEGENDA Дальневосточного

Годы строительства



Общая площадь, м²	77 666
Площадь жилья, м²	39 482
Парковочные места	156
Количество квартир	627



LEGENDA Героев I очередь

Годы строительства

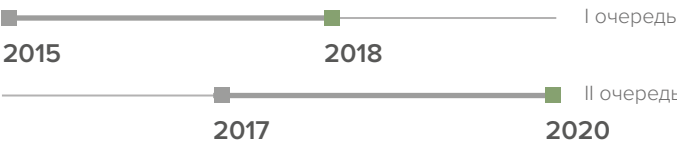


Общая площадь, м²	73 226
Площадь жилья, м²	33 301
Парковочные места	485
Количество квартир	588



LEGENDA Комендантского

Годы строительства



	I очередь		II очередь	
Общая площадь, м²	124 015	35 039	46 549	
Площадь жилья, м²	50 873	13 858	17 438	
Парковочные места	582	175	281	
Количество квартир	1 008	168	336	

Малоохтинский, 68

Строительный адрес:
Санкт-Петербург,
Малоохтинский проспект, дом 68

Бизнес-класс

Малоохтинский, 68

Новый образ Петербурга.

Застройщик Акционерное общество «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК «ЛЕГЕНДА МАЛООХТИНСКОГО»

Срок реализации и паспорт проекта



Общая площадь	114 214 м²
Площадь жилья	61 811 м²
Площадь коммерции	2 953 м²
Площадь ДОУ	3 585 м²
Площадь кладовых	2 003 м²
Парковочные места	490
Количество квартир	918
Количество этажей	4–10–11

Распределение квартир по типам



Пример планировки квартиры с террасой и панорамным видом на город



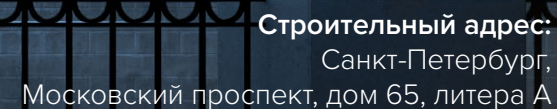
XL 92,55 м²
2 спальни

119

авторских
планировок

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

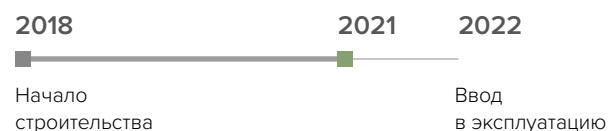




Московский, 65

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

Срок реализации и паспорт проекта



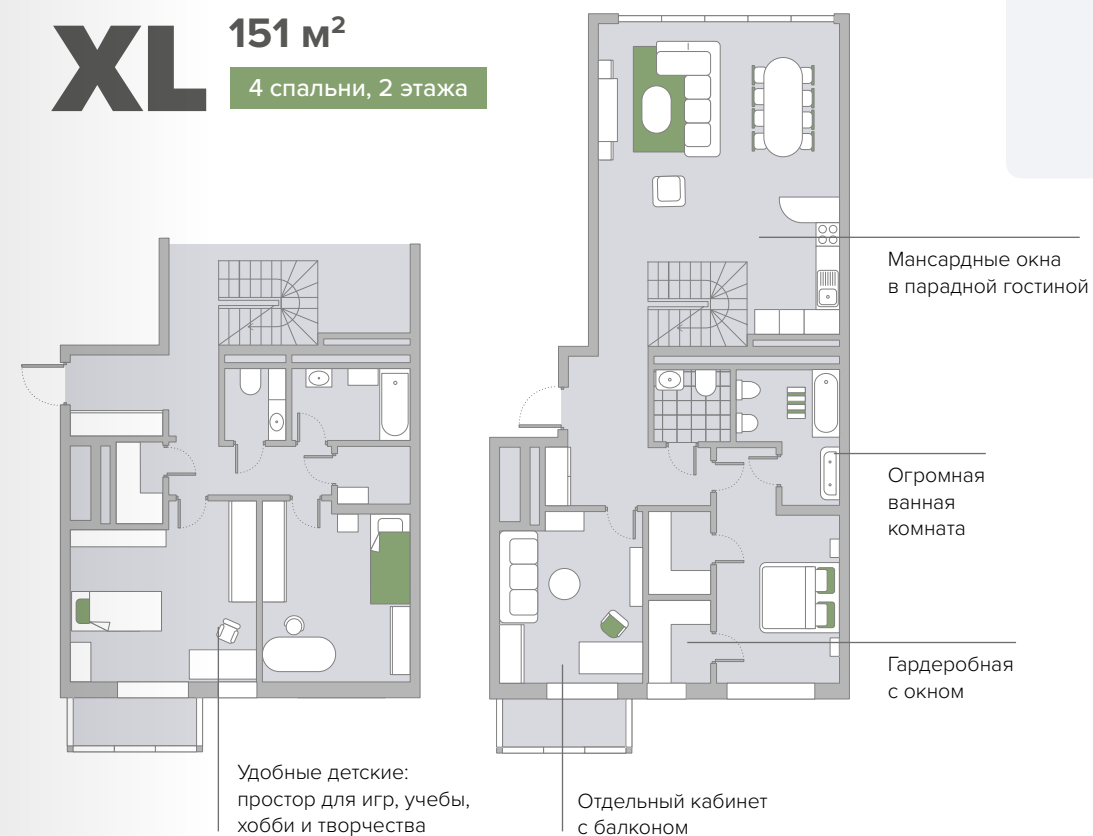
Общая площадь	87 100 м ²
Площадь жилья	36 378 м ²
Площадь коммерции	5 858 м ²
Площадь ДОУ на 10 мест	144 м ²
Площадь ДОУ на 100 мест	1 754 м ²
Площадь кладовых	1 702 м ²
Парковочные места	570
Количество квартир	411
Количество этажей	10

Распределение квартир по типам



Пример планировки двухуровневой квартиры

XL **151 м²**
4 спальни, 2 этажа



80
авторских
планировок

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



Строительный адрес:
Санкт-Петербург, Институтский проспект,
дом 16, литера А, корпус 1

Премиум-класс

Институтский, 16

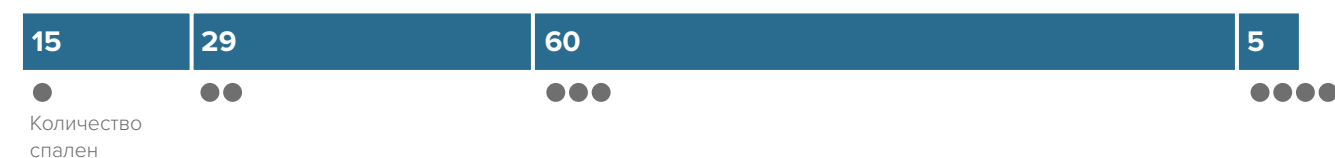
Новые традиции премиум-сегмента.
Застройщик ООО «ЛЕГЕНДА ИНСТИТУТСКОГО»

Срок реализации и паспорт проекта



Общая площадь	31 995 м ²
Площадь жилья	14 480 м ²
Площадь коммерции	521 м ²
Площадь ДОУ	979 м ²
Парковочные места	171
Количество квартир	109
Количество этажей	23

Распределение квартир по типам



Пример планировки трехсторонней квартиры с видом на парк



XL 167,21 м²
3 спальни

15
авторских
планировок

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





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

Комфорт-класс

LEGENDA Героев 2 очередь

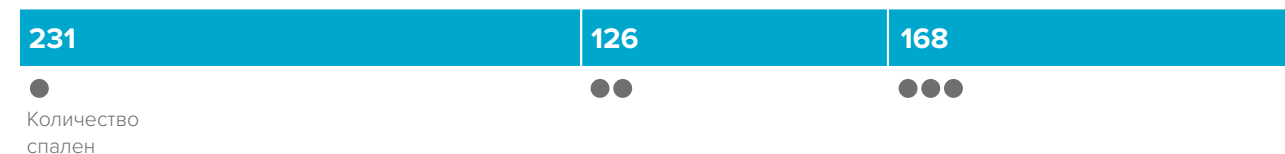
Украшение южно-приморской части Санкт-Петербурга.
Застройщик ООО «ЛЕГЕНДА ИНВЕСТ»

Срок реализации и паспорт проекта



Общая площадь	72 542 м ²
Площадь жилья	33 312 м ²
Площадь коммерции	3 318 м ²
Парковочные места	482
Количество квартир	525
Количество этажей	24

Распределение квартир по типам



Пример планировки квартиры с панорамной гостиной и двумя балконами



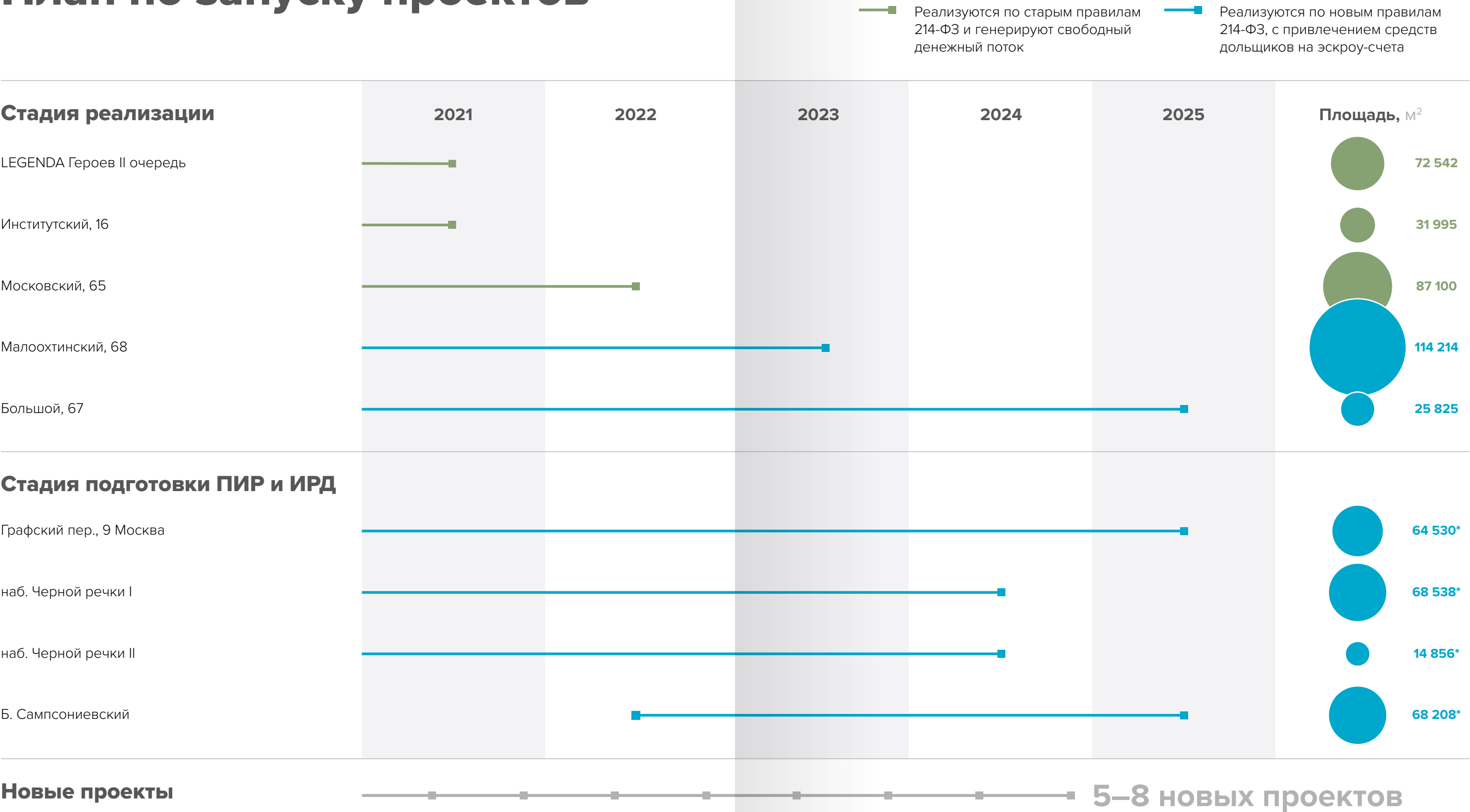
XL 138,2 м²
3 спальни

19
авторских
планировок

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



План по запуску проектов



* По предварительной оценке Компании

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

Стратегия



76
Стратегия
развития

78
Отчет о реали-
зации стратегии

80
Фокус 2021 года

Стратегия развития

LEGENDA создает новый стандарт жилья для современной семьи. Этот стандарт удовлетворяет базовые потребности в функционале и соответствует образу жизни наших покупателей

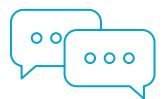
Миссия



Создавать решения, опережающие ожидания рынка.



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.

Цель



Сформировать фундамент идеологического лидерства и перейти на новый уровень, сохранив подход к продукту.



В двух городах: Москва, Санкт-Петербург. Направления равнозначны.

1

Акцент на экономику проекта

Выстраивание эффективных бизнес-процессов в целях снижения рисков по проектам

Снижение проектных ошибок

Увеличение маржинальности проектов

Работа с банками и инвесторами, развитие инструментов и условий финансирования

3

Уникальный продукт, отвечающий потребностям клиента

Скрупулезный анализ рынка

Непрерывное качественное развитие продукта

Высокое качество строительства

Развитие бренда как комфортной платформы для диалога с покупателями

Мы используем успешный опыт реализованных проектов и внедряем новые архитектурные, конструктивные, планировочные решения, качественные инженерные и современные коммуникационные технологии

2

Качественный баланс адресной программы

Количественный рост портфеля проектов формируется, только если проекты соответствуют требуемым: маржинальности, ликвидности, ассортименту бюджетов и квартирографии, срокам реализации

Баланс потоков проектов обеспечивает базовый баланс ликвидности и непрерывное развитие

Выход на новый географический рынок

4

Акцент на направлениях, сопровождающих жилье

Управление недвижимостью

Качество коммерции

Поиск и внедрение proptech в проектировании, строительстве и в эксплуатации проектов

Запуск проектов коммерческой недвижимости, генерирующих поступления не в рамках 214-ФЗ

Проектируя коммерцию мы учитываем разумный срок возврата инвестиций, который подтверждается реальными рыночными сделками между инвесторами и арендаторами

Отчет о реализации стратегии

1

Акцент на экономику проекта

Сформирована собственная служба генерального подрядчика и технического заказчика, чтобы усилить контроль качества и темпов строительства, обеспечить выполнение принятых в Компании стандартов и усилить контроль за денежными потоками.

Созданная структура строительного блока позволит масштабироваться при росте портфеля проектов.

Финансовые инструменты обеспечивают ликвидность

- Компания расширила круг партнеров, чтобы диверсифицировать портфель привлеченного финансирования и снизить зависимость от одного инвестора.
- В течение года успешно размещены два облигационных займа объемом 3,2 млрд руб.
- Средневзвешенная стоимость портфеля привлеченного финансирования уменьшилась в 2020 году до 10%.
- Внедрены механизмы оценки динамической стоимости денег при принятии решения о финансировании

Работа с экономикой проекта в четырех направлениях

1. Оптимизация конструктивных решений.

Компания повысила коэффициент использования площадей на единицу продаваемой площади в новых проектах и улучшила показатели бетоноемкости и армирования.

2. Развитие блока закупок.

Компания расширила каналы закупок и развила тендерную систему, что позволило зафиксировать цены на стройматериалы в долгосрочных контрактах.

3. Контроль строительных процессов.

Компания форсировала строительство на всех объектах и оперативно внедрила комплекс мер по профилактике распространения COVID-19 на строительных площадках.

4. Комплексное внедрение BIM

позволяет Компании исключить ошибки и с высокой точностью прогнозировать себестоимость проекта на начальной стадии реализации, а также обеспечивает единое информационное поле real time для всех подразделений.

Краткосрочный прогноз

оценивает стоимость запуска проекта

Среднесрочный прогноз

оценивает стоимость финансирования в первый год

Долгосрочный прогноз

оценивает показатель «Процентная нагрузка / Плановая прибыль по проекту»

Стоимость рисков

оценивает стоимость выхода из банка

79

2

Качественный баланс адресной программы

Расширение адресной программы

В 2020 году Компания приобрела 2 земельных участка в Санкт-Петербурге для реализации проектов в сегменте LEGENDA Business, увеличив текущий портфель проектов до 548 тыс. м².

Структура адресной программы обеспечивает устойчивость при увеличении объема бизнеса

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

Проекты в портфеле диверсифицированы по локациям, структуре квартирографии, бюджетным диапазонам.

График реализации проектов обеспечивает необходимую ликвидность для исполнения обязательств по привлеченному финансированию. 58% портфеля проектов реализуются по старым правилам 214-ФЗ.

Подробнее в разделе с проектами на стр. 60

3

Уникальный продукт, отвечающий текущим потребностям клиента

2020 год — год формирования новой платформы бренда. Компания переходит от функционального проектирования к интегральной квартирографии и создает продукт, который не только удовлетворяет базовые требования к функционалу, но и соответствует образу жизни покупателя.

Интегральная квартирография — основа диверсифицированного портфеля проектов

Компания предлагает уникальный ассортимент планировочных решений в разных бюджетах, обеспечивающий максимальную реализацию предпочтений клиента.

4

Акцент на направлениях, сопровождающих жилье

Управление недвижимостью

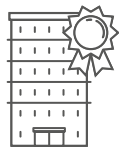
Собственная управляющая Компания LEGENDA Comfort обеспечивает надежность долгосрочной эксплуатации жилых комплексов LEGENDA, обладая необходимыми компетенциями. В 2020 году портфель проектов в управлении пополнился 3-мя введенными объектами LEGENDA.

Рост стоимости коммерческих помещений

в комплексах Компании составил 22%, цена выросла до 244 тыс. руб. за 1 м².

В сданных в 2020 году домах реализована новая версия мультисервисной системы и внедрен целый комплекс IT-решений для цифровизации процесса передачи помещений дольщикам, для эксплуатации жилых комплексов (система доступа, информационное обеспечение, взаимодействие с управляющей компанией).

Фокус 2021 года



ПРОДУКТ И КАЧЕСТВО

Развитие продукта в поколениях и контроль качества.

Переход от функционального проектирования к интегральной квартирографии.



ФИНАНСИРОВАНИЕ

Расширение круга партнеров.

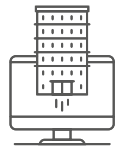
Развитие инструментов и условий финансирования.



БРЕНД

Трансформация вектора коммуникаций от продвижения отдельных объектов к продвижению корпоративного бренда.

Единое ассортиментное предложение от девелопера LEGENDA.



ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Внедрение BIM полного цикла и дальнейшая цифровизация бизнес-процессов.



УСИЛЕНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

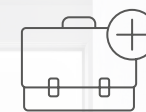
Формирование резервов снижает кредитные риски.



НАПРАВЛЕНИЯ, СОПРОВОЖДАЮЩИЕ ЖИЛЬЕ

Поиск и внедрение PROPTech.

Развитие направления коммерческой недвижимости.



РОСТ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ

Компания планирует приобрести 8 земельных участков до 2023 года.

Каждый проект должен соответствовать требованиям маржинальности, ликвидности, сроков реализации, баланса потоков всего портфеля проектов.



Финансовые показатели

84	Особенности интерпретации отчетности девелопера	86	Ключевые факторы, определившие итоги 2020 года	88	Продажи	90	Консолидированная выручка и себестоимость продаж
92	Валовая и операционная прибыль, EBITDA	94	Долг и процентная нагрузка				



Особенности интерпретации отчетности девелопера

Особенности бизнеса

Портфель уникальных проектов

LEGENDA реализует портфель объектов жилой недвижимости, каждый из которых обладает различными характеристиками и находится в разной стадии реализации на конец отчетного года.

Длинная инвестиционная фаза

Выручка начинает формироваться спустя 12–18 месяцев со старта инвестиционной фазы (покупки земельного участка). Это время занимает подготовка исходно-разрешительной документации.

Как это влияет на отчетность

PL

Отчет о прибылях и убытках (PL) формируется на основании расчетных оценок степени готовности и продаж по каждому проекту портфеля

Это означает, что в отчете пропорционально признаются осуществленные затраты по проекту и заключенные договоры долевого участия. При этом значительное влияние на показатели оказывают темпы строительства и темпы продаж каждого объекта адресной программы.

Консолидированную отчетность по МСФО необходимо анализировать, учитывая особенности деятельности девелоперской компании

BS

Масштабный инвестиционный цикл приводит к краткосрочному увеличению долга в отчете о финансовом положении (BS)

Покупка земли софинансируется банком, что увеличивает долговую нагрузку на инвестиционной фазе и трансформируется в проектное финансирование на эскроу после открытия продаж.

Показатели PL не отражают в полной мере текущее состояние реализации портфеля проектов. На них можно ориентироваться, чтобы оценить масштаб бизнеса.

Новые правила реализации

Средства дольщиков аккумулируются на счетах эскроу

Начиная с 2020 года в соответствии с 214-ФЗ новые проекты Компании реализуются с привлечением средств дольщиков на счета эскроу.

Денежные средства от продаж по договорам долевого участия (ДДУ) до завершения строительства не поступают на расчетный счет застройщика, а аккумулируются на эскроу-счетах. Строительство финансируется за счет собственных и (или) кредитных средств.

CF

Средства на счетах эскроу не отражаются в отчете о движении денежных средств (CF) до ввода объекта в эксплуатацию

Из-за этого по мере перехода проектов адресной программы на реализацию по новым правилам 214-ФЗ показатель поступлений от продаж в отчете снижается. А в периоды раскрытия эскроу-счетов в CF отражаются накопленные поступления за весь срок реализации проекта.

BS

В отчете о финансовом положении (BS) дебиторская задолженность будет расти, а обязательства перед дольщиками — снижаться

Отсутствие поступлений от продаж на расчетный счет приведет к существенному росту обязательств дольщиков произвести оплату по ДДУ, а значит — к росту дебиторской задолженности в BS. После раскрытия эскроу дебиторская задолженность дольщиков будет погашена.

При этом обязательства перед дольщиками ввиду отсутствия поступления денежных средств от них на расчетный счет застройщика в BS не отражаются.

Существенно вырастет показатель полученных кредитов и займов в отчете о финансовом положении (BS)

Привлечение кредитных средств для финансирования строительства в полном объеме себестоимости проекта приведет к росту статьи «Займы полученные» в BS.

Показатели BS и CF можно использовать только с учетом примечаний к отчетности о накопленных средствах на счетах эскроу. Это позволит оценить объем поступлений от реализации и степень покрытия долга поступлениями на эскроу-счета.

Ключевые факторы, определившие итоги 2020 года

1 Активный рост портфеля проектов — инвестиции в проекты высокого ценового сегмента

В 2020 году земельный банк увеличился в 1,4 раза. В том числе приобретен новый земельный участок с полным комплектом исходно-разрешительной документации для реализации проекта в высоком ценовом сегменте — «Малоохтинский, 68».



Продажи по проекту открылись в первом квартале 2021 года. В первые же дни бронирования цены на квартиры выросли благодаря отложенному спросу и сформированному ожиданию рынка именно этого проекта в среднем более чем на 30%.

Проекты в портфеле диверсифицированы по локациям, структуре квартирографии и бюджетам. Текущий портфель проектов составляет 548 тыс. м².

в 1,4 раза
рост земельного банка

2 Сокращение предложения качественного жилья

на 40%

в Санкт-Петербурге за 2020 год

Источник: bnMAP

Сокращение предложения качественного жилья на рынках присутствия **наряду с фундаментальной потребностью в жилье обуславливают стабильный объем спроса** и рост цен на проекты Компании.

Важно также отметить, что введенный в 2020 году режим самоизоляции в рамках мер, предпринимаемых Правительством РФ для борьбы с распространением COVID-19, проявил потребность людей жить в комфортных и современных домах, функциональных квартирах, вокруг которых создана не менее комфортная среда.

3 Снижение рисков отрасли жилищного строительства

Фундаментальное изменение отрасли, переход на эскроу и финансирование строительства банком в полном объеме снижает риски волатильности цен реализации, срыва хода строительства и недостроя.

Дополнительную поддержку строительной отрасли оказал комплекс мероприятий, предпринимаемых Правительством РФ в 2020 году, в том числе таких как: субсидирование ставки по ипотеке, субсидирование процентов по проектному финансированию и другие.

4 Фокус на управлении рисками в условиях неопределенности

Ключевым событием 2020 года, оказавшим значительное влияние на экономическую ситуацию в стране и жилищное строительство в частности, является пандемия коронавируса COVID-19.

В условиях нестабильной эпидемиологической и экономической ситуации в стране непрерывный мониторинг изменений и формирование резервов — ключевые факторы управления рисками.

Чтобы снизить кредитные риски, LEGENDA приняла решение сформировать дополнительный резерв ликвидности. Чтобы достичь плановой маржинальности проектов, Компания форсировала строительство проектов, не ускоряя темп продаж.

в 2 раза

рост запаса быстрой ликвидности

Подробнее в разделе о рисках на **стр. 120**



Источник: по данным Компании

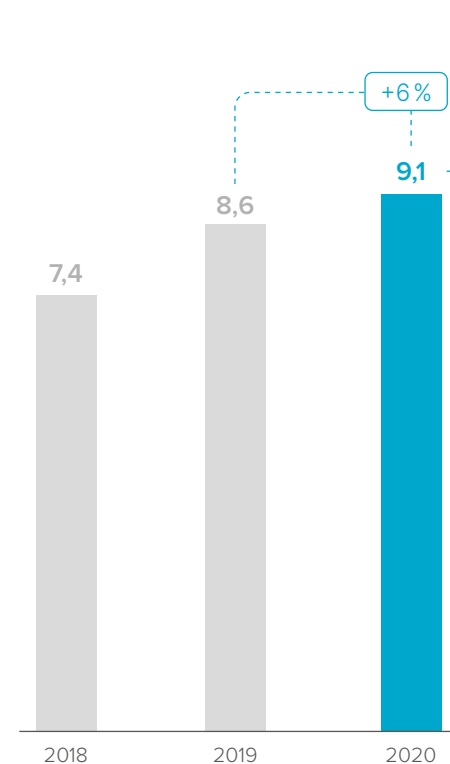
Продажи

Объем продаж (заключенных договоров) в 2020 году вырос на 6% и составил 9,1 млрд руб. — против 8,6 млрд руб. в 2019 году. **Фактические продажи соответствуют намеченным планам.**

Положительная динамика продаж по итогам отчетного периода по сравнению с 2019 годом объясняется ростом доли продаж проектов высокого ценового сегмента LEGENDA Business и LEGENDA Premium: «Московский, 65», «Институтский, 16», а также ростом цен реализации.

Цены на жилье в проектах Компании выросли за год в среднем на 17%. Стоимость 1 м² коммерческих помещений увеличилась на 22%.

Динамика продаж, млрд ₽



9,1 млрд ₽

объем продаж в 2020 году по данным Компании

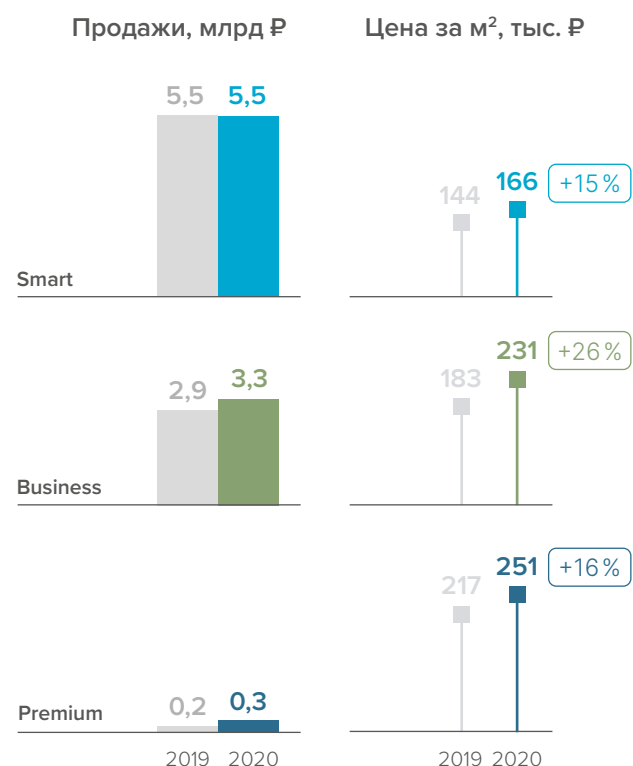
Поступления от продаж

С учетом денежных средств, поступивших на аккредитивы по ДДУ, находящимся на регистрации на конец 2020 года, поступления от продаж составили 9,6 млрд руб.



Стоимость жилья в проектах бизнес-класса в Санкт-Петербурге выросла на 19% за 2020 год по данным отчета Colliers «Итоги 2020. Санкт-Петербург». Рост цен на коммерческие помещения составил 30% по данным Knight Frank.

Рост продаж Business и Premium классов поддерживается ростом цен в этих сегментах



Господдержка и субсидии по ипотеке стимулируют рост ипотечных сделок

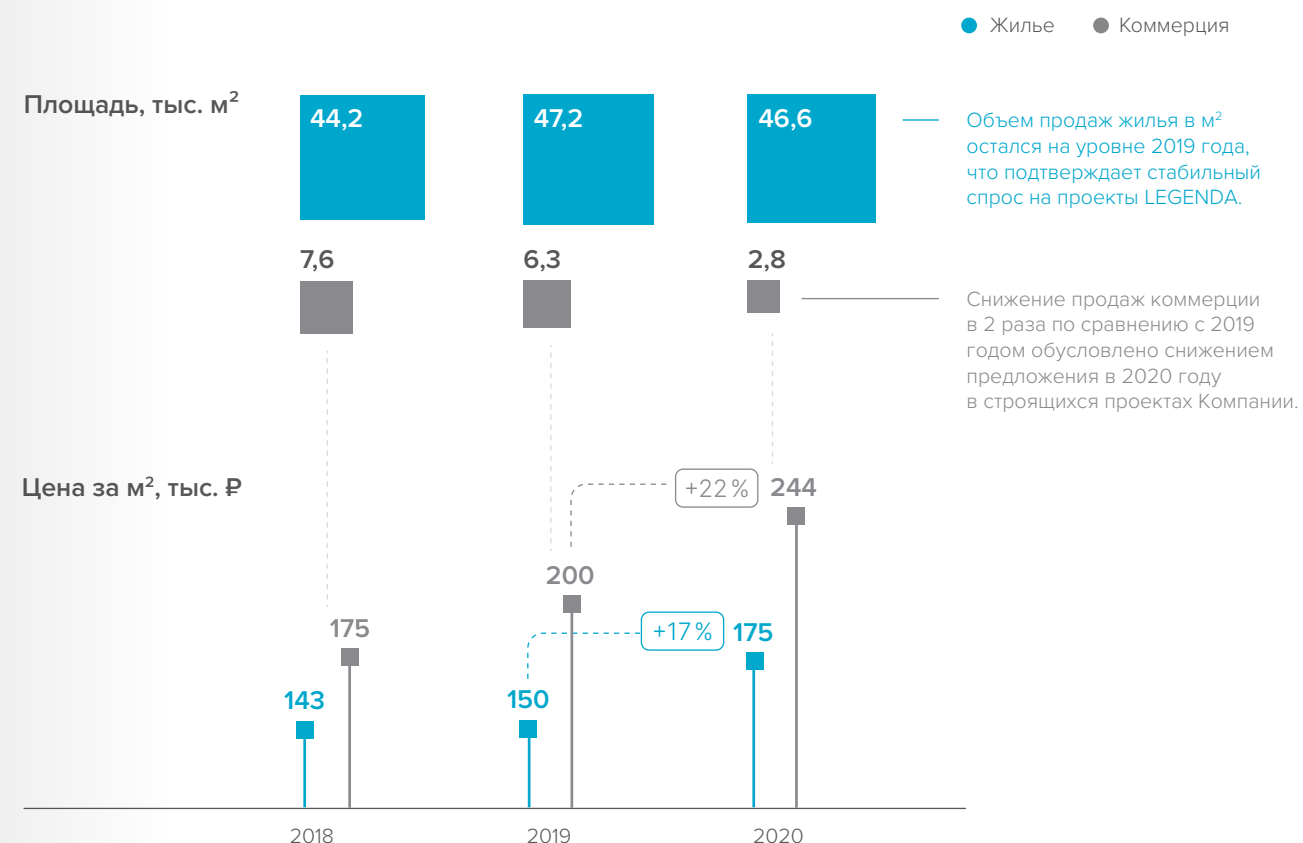
Рост ипотечных сделок в 2020 году до 71% обусловлен интересом покупателей к программам господдержки ипотеки и субсидированию ставки — программа SUPER-ипотека от LEGENDA.

При этом качество ипотечных сделок сохранилось. Средний размер первоначального взноса и срок ипотеки остались на уровне 2019 года — 30% и 21 год соответственно.

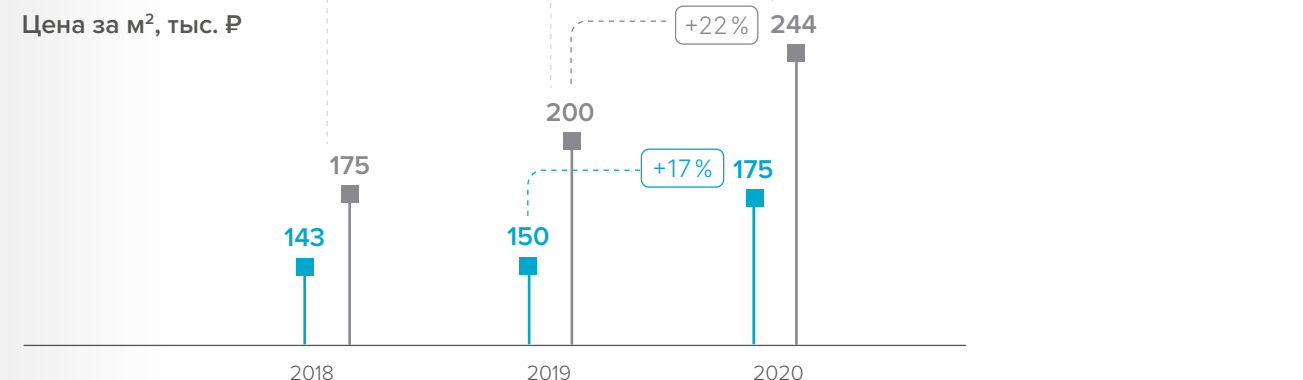
Структура продаж по схеме оплаты



Площадь, тыс. м²



Цена за м², тыс. ₽



Консолидированная выручка

Рост консолидированной выручки в 2020 году на 33% обусловлен:

- Ориентацией портфеля проектов на высокий ценовой сегмент
- Ростом продаж (заключенных договоров)
- Ростом степени готовности по проектам со сроком ввода в 2021–2022 годах
- Вводом в эксплуатацию 3-х объектов

Рост степени готовности проектов «Московский, 65», «Институтский, 16», «LEGENDA Героев 2 очередь» и ввод в эксплуатацию 3-х объектов позволили признать в отчетном периоде отложенную выручку по этим проектам, которая была включена в состав обязательств по договорам с дольщиками на начало отчетного периода.

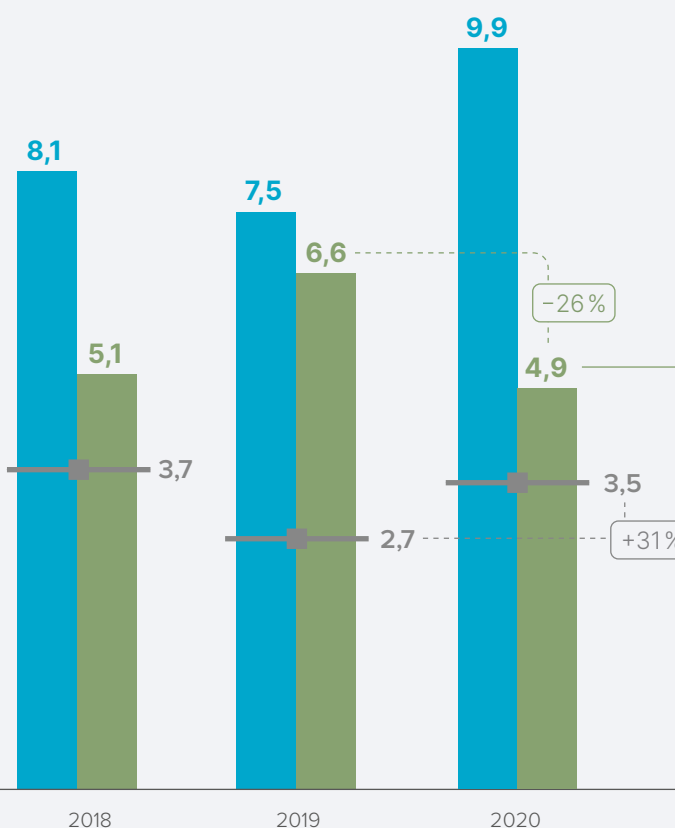
9,9 млрд ₽

консолидированная выручка Компании за 2020 год, на 33% выше значения 2019 года



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

Динамика выручки, млрд ₽



Положительная динамика продаж (заключенных договоров) на фоне роста признанной выручки в отчетном периоде привели к **снижению на 26% обязательств перед дольщиками** по заключенным ДДУ и составили 4,9 млрд руб. на конец 2020 года.

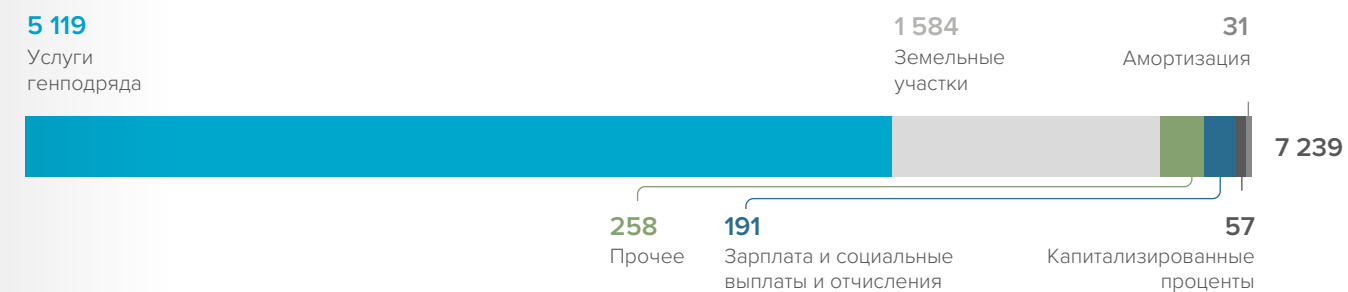
- Консолидированная выручка
- Признанная выручка, включенная в состав обязательств по договорам на начало года
- Обязательства по договорам перед дольщиками (отложенная выручка)

Себестоимость продаж

Признанная себестоимость продаж в отчетном периоде на 41% выше значения 2019 года.

Рост признанной себестоимости в отчетном периоде связан с форсированием строительства, ростом затрат на персонал в связи с формированием собственного генерального подрядчика, усилением корпоративного управления и завершением строительства 3-х объектов.

Структура себестоимости, млн ₽



7,2 млрд ₽

себестоимость продаж в 2020 году

Основную долю в структуре себестоимости занимают услуги генподрядчика и земельные участки: 71% и 22% по итогам 2020 года.

84%

относятся к проекту: «Московский, 65»

10%

относятся к проектам со сроком ввода в 2021 году:

- «Институтский, 16»
- «LEGENDA Героев 2 очередь»

Другие проекты Компании

Рост степени готовности данных проектов позволит признать выручку по ним в 2021 году, отраженную на конец отчетного года в составе обязательств перед дольщиками.

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.

Валовая прибыль

Рост валовой прибыли в отчетном периоде на 15% обусловлен ростом степени готовности проектов со сроком ввода в 2021–2022 гг.

Агрегированный показатель рентабельности валовой прибыли в отчетном периоде снизился в связи с высокой базой на фоне роста признанной в отчетном периоде выручки.



Данный показатель принимает максимальное значение, когда признание строительной готовности проектов и продажи идут параллельно.

Динамика валовой прибыли, млрд ₽



2,7 млрд ₽

валовая прибыль в 2020 году, на 15% выше значения 2019 года

Операционная прибыль

Влияние на динамику операционной прибыли, которая снизилась за отчетный период на 6%, оказал рост затрат на персонал и расходов на привлечение дольщиков.

Расширение штата в связи с формированием Компанией собственной генподрядной базы с целью повышения контроля качества и стоимости строительства, управления закупками строительных материалов и денежными потоками, привело к росту затрат на персонал на 132 млн руб. (+27% YoY).

Рост расходов на привлечение дольщиков обусловлен признанием капитализированных ранее в составе запасов расходов в связи с ростом степени готовности по проектам, введенным в отчетном периоде, и проектам со сроком ввода в 2021–2022 гг., а также в связи с реализацией программы субсидирования ставки ипотеки — SUPER-ипотека от LEGENDA.

Потоки от операционной деятельности

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

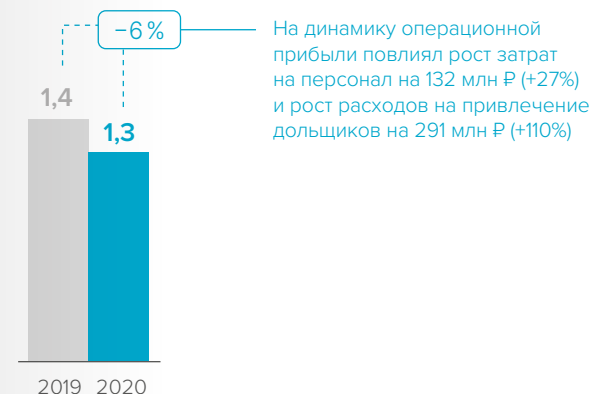
Важно учитывать, что отток денежных средств на покупку земельных участков в момент совершения операции и до начала строительства объектов недвижимости на данных участках не является обычной операционной деятельностью Компании.

Потоки от операционной деятельности в 2020 году составили 728 млн ₽. Снижение по сравнению с 2019 годом обусловлено масштабным инвестиционным циклом и соответствующим ростом платежей поставщикам товаров и услуг в процессе подготовки проектов к запуску.

1,3 млрд ₽

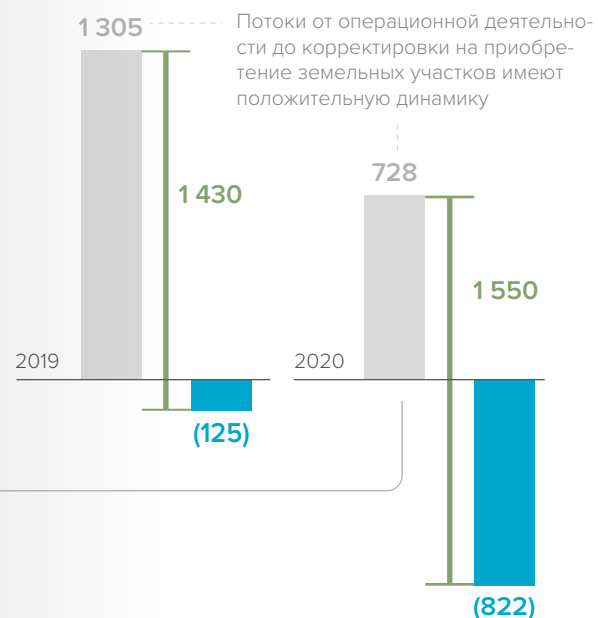
операционная прибыль за 2020 год, на 6% ниже значения 2019 года

Динамика операционной прибыли, млрд ₽



Эффект от изменений, млн ₽

- Поток от операционной деятельности до корректировки
- Поток от операционной деятельности в CF
- Платежи на приобретение земельных участков



EBITDA

EBITDA представляет собой операционную прибыль до вычета налогов, процентов и процентных расходов, амортизации, не операционных расходов, скорректированную на не операционные доходы.

Динамика показателей EBITDA, млн ₽



1,5 млрд ₽

EBITDA по итогам 2020 года, что выше значения 2019 года на 30% (+345 млн руб.)

Долг

Рост долговой нагрузки за отчетный год обусловлен продолжением масштабного инвестиционного цикла.

Компания завершила 2 сделки по приобретению земельных участков в Санкт-Петербурге для реализации проектов в высоком ценовом сегменте общей площадью по оценке Компании порядка 180 тыс. м².

Компания разместила 2 облигационных займа совокупным объемом 3,2 млрд руб. Средства от размещения направлены на рефинансирование и развитие адресной программы.

В отчетном периоде Компания в полном объеме исполнила свои обязательства по выплате амортизации по биржевым облигациям серии 001P-01 в размере 0,8 млрд руб.

4,2 млрд ₽

скорректированный чистый долг на конец отчетного периода

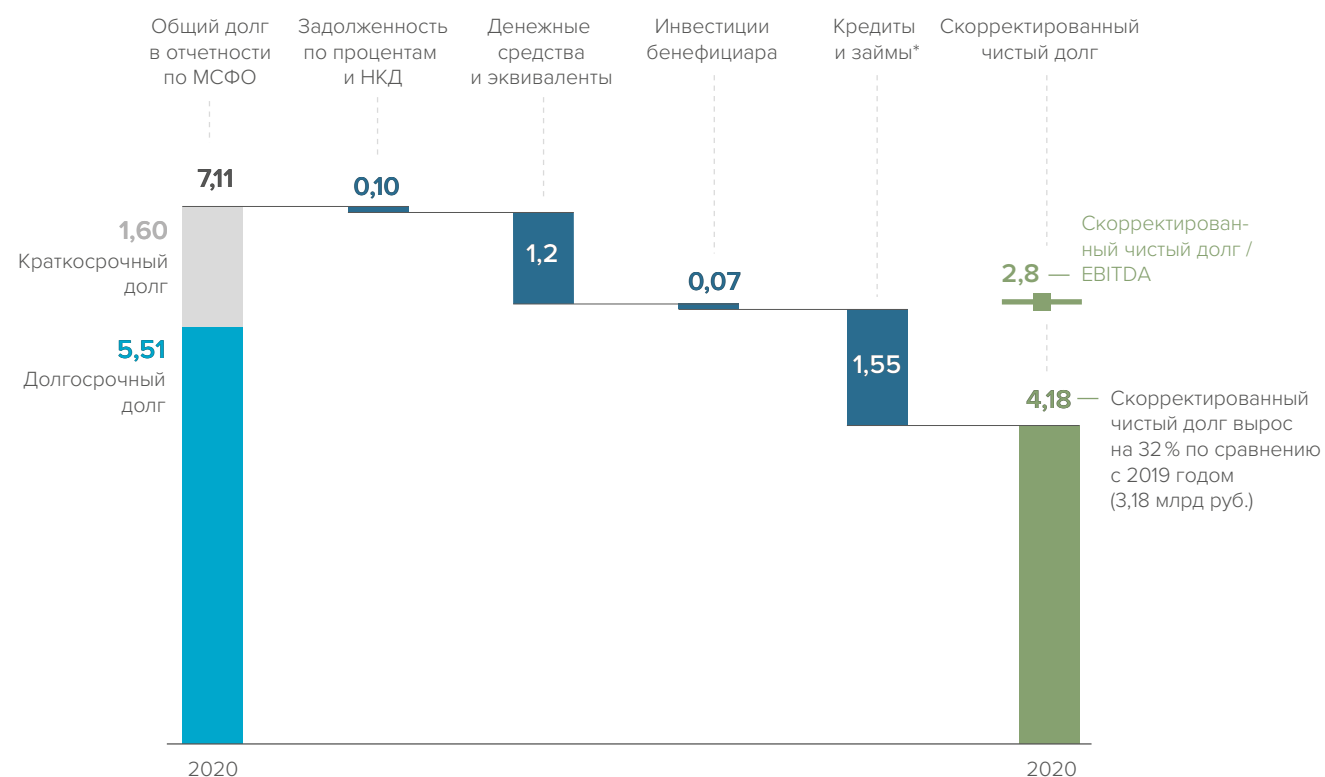
17 млрд ₽

открытые лимиты на конец года

Структура долга на конец отчетного периода по срокам и условиям выплаты процентов сбалансированная. Более 77% в структуре долга — долгосрочные обязательства.

Консолидированный коэффициент финансового левериджа (Чистый долг / EBITDA) сохранился на уровне 2019 года и находится в пределах нормального значения.

Структура долга в 2020 году, млрд ₽



* Кредиты и займы, привлеченные на проектное финансирование по объектам, продажи по которым будут осуществляться с использованием эскроу-счетов

до 10%

снизилась средневзвешенная стоимость привлеченного финансирования по портфелю привлеченного финансирования в 2020 году

Изменения в учетном подходе были применены ретроспективно, начиная с 2019 года, что оказало влияние на консолидированную отчетность за 2019 год

С 2020 года в отчетность по стандартам МСФО внесены изменения в учетном подходе, касающимся классификации финансовых расходов, вытекающих из договоров с покупателями, определения классифицируемых активов и капитализации затрат по кредитам.

Выплаченные проценты по кредитам и займам (за исключением облигационных) снизились на 55 млн руб. (16%) за отчетный период, что обусловлено снижением стоимости проектного финансирования, реализацией программ субсидирования ставки по программе МЭР и капитализацией процентов с выплатой в конце срока реализации проекта.

Рост выплаченного НКД по облигационным займам в 2020 году обусловлен размещением 2-х облигационных займов совокупным объемом 3,2 млрд руб.

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

Структура процентной нагрузки, млн ₽

● Процентная нагрузка ● Финансовые расходы ● Проценты по займам по степени готовности

До изменений

2019 (119)

(35)

(84)

Затраты по займам на приобретение земельных участков капитализируются в стоимость незавершенных запасов только на стадии до открытия продаж по девелоперским проектам, к которым они относятся.

После изменений

2019 (784)

(780)

(4)

Финансовые расходы, вытекающие из договоров с покупателями, учитываются не в себестоимости, а в составе финансовых расходов.

2020 (823)

(767)

(57)

Рынок недвижимости Санкт-Петербурга

98	100	102	104
Тенденции развития строительной отрасли	Изменения в 214-ФЗ	Снижение рисков отрасли	Консолидация рынка
106	108	111	112
Тенденции предложения	Тенденции спроса	Динамика цен	Тенденции рынка после отчетной даты



Тенденции развития строительной отрасли



СНИЖЕНИЕ РИСКОВ ОТРАСЛИ

Изменение структуры финансирования девелопера в рамках новой редакции 214-ФЗ приводит к снижению рисков ликвидности, сроков строительства и запуска новых проектов.



АКЦЕНТ НА ЭКОНОМИКУ ПРОЕКТА

На первый план выходит управление экономикой проекта. Умение придерживаться заданной бизнес-модели становится для застройщика еще более актуальным.



УСИЛЕНИЕ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ

Банки контролируют цены продаж. Проект должен реализовываться по согласованной с банком финансовой модели.



КОНСОЛИДАЦИЯ РЫНКА

Изменения в 214-ФЗ привели к консолидации рынка и укрупнению девелоперов. Устойчивые застройщики с рентабельными проектами, а также имеющие опыт работы с банками-кредиторами, наращивают свои портфели проектов.



СОКРАЩЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Снижение вывода новых проектов и выданных разрешений на строительство при стабильном спросе на жилье и рост требований покупателей к проектам усиливают позиции качественных девелоперов.



ИЗМЕНЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БАНКАМИ

Диверсификация работы с банками и инвесторами, индивидуальные условия финансирования проектов и операционных затрат группы, непрерывная коммуникация становятся приоритетными задачами застройщика.

В 2020 году на развитие отрасли жилищного строительства оказали влияние:

Переход на финансирование проектов с использованием счетов эскроу

Привел к изменению структуры финансирования и перераспределению рисков отрасли

Пандемия коронавируса COVID-19

Привела к введению карантинных ограничений

Срыв заключения соглашения ОПЕК+

Привел к ослаблению курса рубля и падению цен на нефть

Влияние, оказываемое пандемией коронавируса COVID-19 в 2020 году на экономику страны, велико. Карантинные меры привели 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.

Динамика восстановления экономики будет в значительной мере зависеть от масштаба и эффективности мер, которые Правительство и Банк России предпринимают для смягчения последствий пандемии.

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 банка привлекается на всю стоимость строительства объекта.

Основным контролирующим звеном в реализации девелоперского проекта становится банк-кредитор.

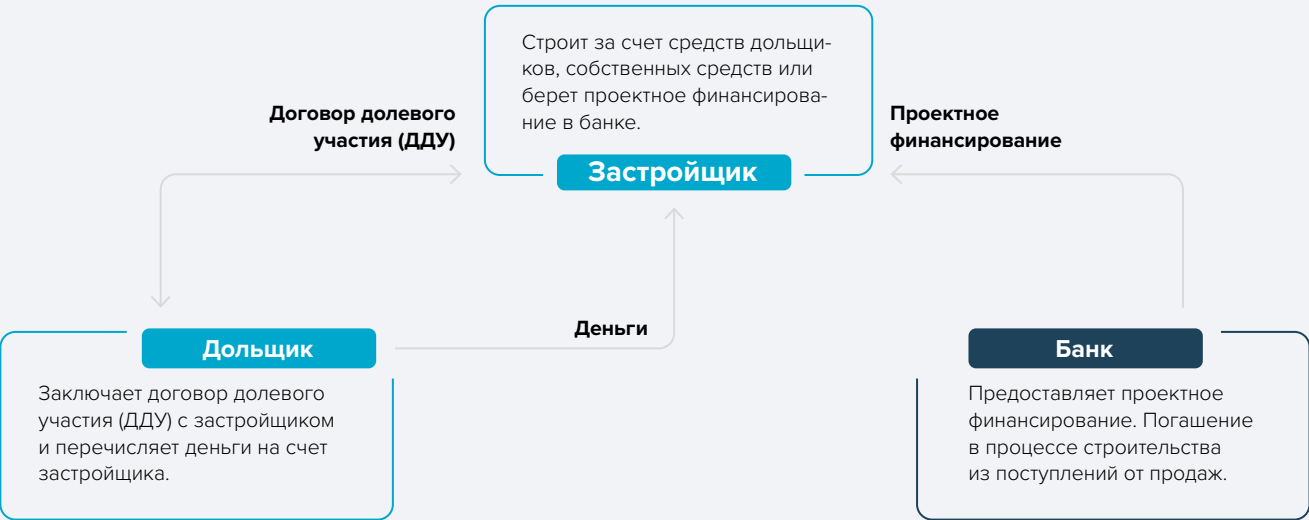
В 2020 году внесены существенные изменения в 214-ФЗ в отношении правил раскрытия счетов эскроу. Счета эскроу раскрываются с даты ввода объекта в эксплуатацию. Ранее требовалась регистрация первого права собственности на объект недвижимости.

Эта поправка позволяет застройщику значительно сократить срок получения денежных средств с эскроу-счетов, сэкономив на процентах по проектному финансированию.

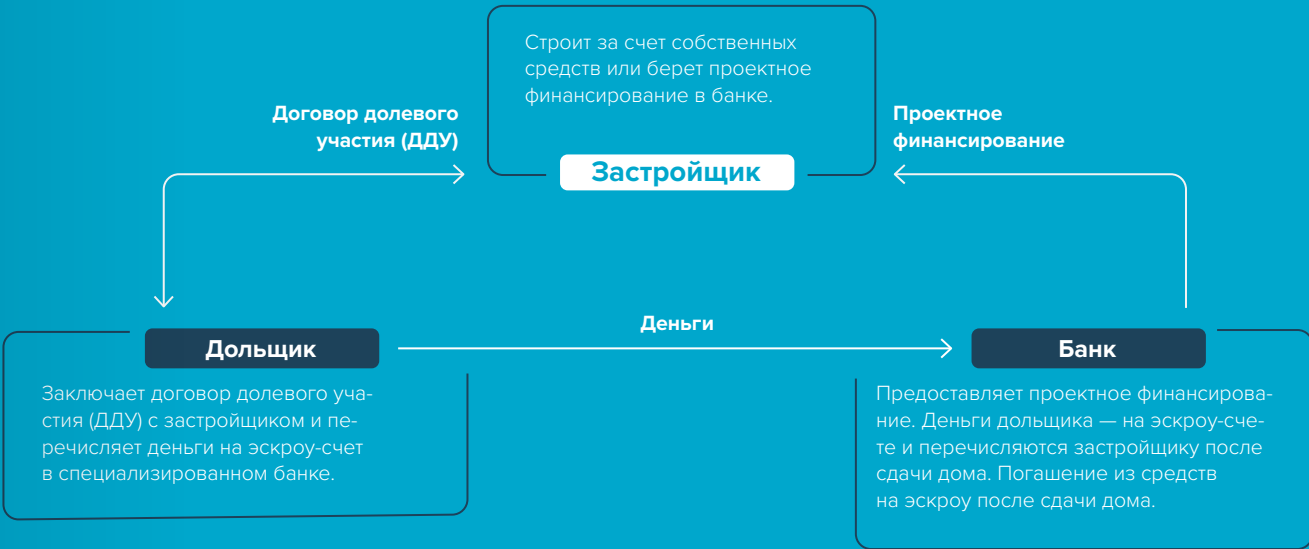
Последствия изменений

- Открывая проектное финансирование, банк принимает на себя риски реализации проекта.
- Прочные взаимоотношения с ведущими банками — залог успешной реализации проекта.
- Приобретение земельных участков софинансируется банком.
- Каждый проект адресной программы реализуется обособленно.
- Темпы продаж и ценовая динамика зависят от финансовой модели, согласованной с банком.
- Эффективную адресную программу возможно построить только в условиях реализации рентабельных проектов и планирования формирования периодов прибыли (milestones).
- Все операционные расходы группы распределяются и включаются в бюджеты отдельных проектов, которые согласуются банками.
- Увеличивается общий объем процентной нагрузки, а выплата процентов осуществляется в конце реализации проекта при раскрытии эскроу-счетов.

Старые правила реализации проектов



Новые правила реализации проектов



Снижение рисков отрасли

Трансформация системы финансирования отрасли приводит к снижению рисков девелопера

До перехода на реализацию проектов с использованием эскроу-счетов финансирование строительства зависело от темпов и объема продаж, т. е. от дольщиков и спроса на жилье.

В текущих реалиях банковские кредиты становятся основным источником финансирования девелоперского проекта. Банк полностью финансирует строительство объекта, в том числе операционные затраты группы. Строительство объекта не зависит от темпов продаж.

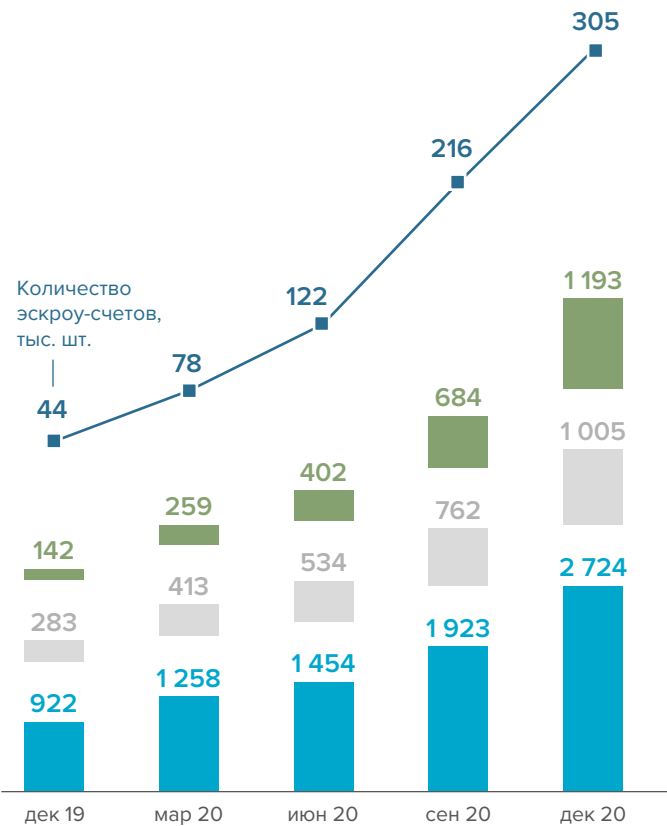
Таким образом, снижаются риски ликвидности. При этом происходит наращивание долга, а проценты по долгу выплачиваются после окончания строительства из средств, накопленных на эскроу-счетах в момент их раскрытия.

По данным Банка России, на конец 2020 года объем выданного банковского финансирования увеличился за год в 3,6 раза, а объем открытых кредитных лимитов (заключенных договоров) по проектам на эскроу увеличился в 3 раза и составил 2,7 трлн руб. на конец 2020 года.

Динамика кредитования объектов с использованием эскроу-счетов в РФ в 2020 году

млрд ₽
нарастающим итогом на конец периода

- Кредитные договоры
- Текущая задолженность
- На счетах эскроу



Источник: по данным Банка России

Бюджет проекта согласовывается с банком до начала финансирования

Банк анализирует финансовую модель, тестирует ее на снижение цен и темпов продаж, подтверждает выручку и строительную себестоимость, лимиты операционных затрат группы, инфляционные и extra-резервы на непредвиденные расходы.

Открывая лимит финансирования, банк принимает на себя риски реализации проекта.

Банки занимают позицию экспансии рынка

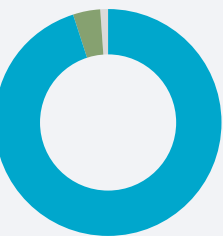
Политику ТОП-10 банков в отношении привлечения новых клиентов можно охарактеризовать как агрессивную. Банки готовы предоставлять льготы и индивидуальные условия, что приводит к изменению рисков отрасли и стратегии ее развития.

По данным ДОМ.РФ, из 96 банков, имеющих право привлекать средства дольщиков на счета эскроу, только 30 кредитуют застройщиков. При этом на долю ТОП-10 кредитующих банков приходится 97 % рынка. В тройке лидеров крупные государственные банки: Банк ДОМ.РФ, Банк ВТБ, Сбербанк.

Отбор девелоперов на этапе покупки земли

Рост земельного банка с привлечением кредита возможен только для тех девелоперов, кому банки доверяют, чья кредитоспособность подтверждена.

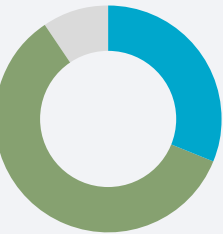
Игроки рынка проектного финансирования на 31.12.2020



- 95% Банки с государственным участием
- 4% Частные банки
- 1% Банки с иностранным капиталом

Источник: по данным Банка России, наш.дом.рф, оценки ДОМ.РФ

Состав банков, имеющих право открывать эскроу-счета на 31.12.2020



- 57 В настоящий момент не рассматривают кредитование застройщиков и открытие счетов эскроу
- 30 Осуществляют проектное финансирование
- 9 Фактически не осуществляют проектное финансирование

Источник: по данным Банка России, наш.дом.рф

Консолидация рынка

Переход на новые правила реализации проектов с эскроу привел к существенному изменению рынка. Требования к застройщикам со стороны государства, инвесторов и дольщиков растут

Консолидация рынка

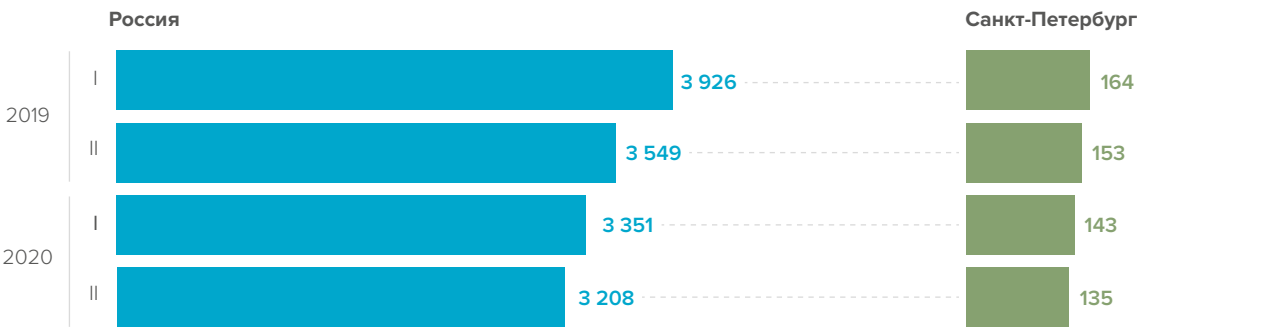
Новые правила реализации проектов приводят к изменению бизнес-модели застройщика, повышают стоимость реализации проектов из-за увеличивающейся процентной нагрузки. С рынка уходят застройщики с низкой маржинальностью, которые будут неспособны обеспечить реализацию проектов по новым требованиям.

А постоянные изменения в законодательстве, регулирующем жилищное строительство, требуют от застройщиков компетенций и ресурсов, которые способны обеспечить не все игроки. Это приводит к монополизации рынка и усилению роли крупных девелоперов.

Более 14% жилищного строительства в РФ приходится на ТОП-5 застройщиков по состоянию на конец 2020 года.

В Санкт-Петербурге доля 5 самых крупных застройщиков выросла за 2020 год с 53% до 56%.

Количество застройщиков



Источник: по данным наш.дом.рф/аналитика/долевое_строительство

Повышение требований к застройщикам

Высокие требования к опыту застройщиков, рентабельности проектов со стороны банков, строительство с применением эскроу-счетов и высокие административные барьеры, в том числе в отношении социальной нагрузки, ограничивают возможности для входа на рынок новых застройщиков.

на 18 %

Сократилось количество застройщиков в РФ с июля 2019 года

Источник: по данным наш.дом.рф

Крупные девелоперы наращивают земельный банк

Устойчивые застройщики с рентабельными проектами, а также имеющие опыт работы с банками-кредиторами, наращивают свои портфели проектов.

Активность девелоперов на рынке земли в 2020 году была очень высока. Практически все крупные застройщики расширили свою адресную программу.

Объем сделок в Санкт-Петербурге в 2020 году, по данным Colliers, стал рекордным за последние 3 года: девелоперы выкупили более 332 га, что в 2 раза превышает показатель 2019 года.

Вслед за повышением интереса к земельным участкам росла и их стоимость (по экспертной оценке на 10–15%).

В 2021 году ожидается сохранение высокого спроса на земельные участки. По оценке Knight Frank, основной потенциал развития жилищного строительства в Санкт-Петербурге заключается в освоении бывших промышленных территорий.

332 га

Рекордный объем сделок в Санкт-Петербурге за последние 3 года

Тенденции предложения

Сокращение предложения при стабильном спросе на жилье и рост требований покупателей к проектам усиливают позиции качественных девелоперов

Сокращение предложения

В Санкт-Петербурге в 2020 году темпы вывода в продажу новых проектов сократились на 21% по сравнению с 2019 годом.

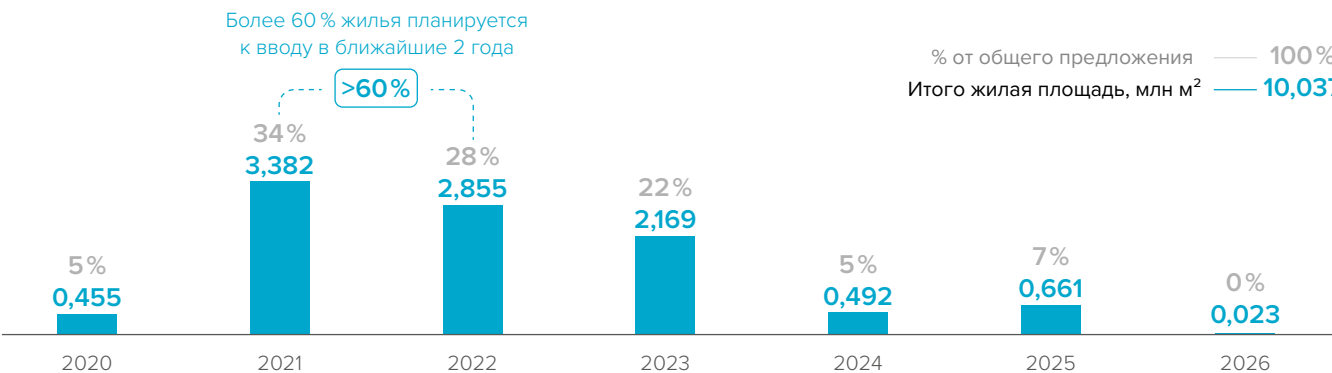
Тенденция к снижению предложения прослеживается и по количеству выданных РНС, существенно сократившемуся с 2018 года.

В сложных экономических условиях 2020 года девелоперы не стремились выводить в продажу новые объекты. Скорректированные планы по запуску проектов могут привести к нарастанию предложения в 2021 году. При этом структура предложения по срокам ввода и динамика поглощения нового предложения не позволят перекрыть дефицит, сформировавшийся в течение 2019–2020 гг.



Источник: по данным M2Market и Ikexpertiza.spb.ru

Плановые сроки ввода в эксплуатацию объектов с РНС в Санкт-Петербурге на 31.12.2020 г.

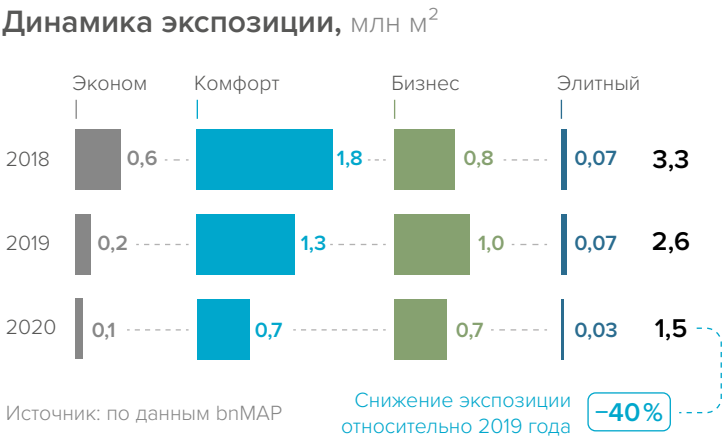


Источник: по данным наш.дом.рф

Снижение экспозиции

На фоне лимитированного пополнения рынка новыми проектами и высокого спроса в 2020 году свободное предложение жилья в Санкт-Петербурге снизилось до минимального с 2012 года показателя.

Экспозиция (свободное предложение) — площадь жилья, находящегося в продаже на конец отчетного периода.



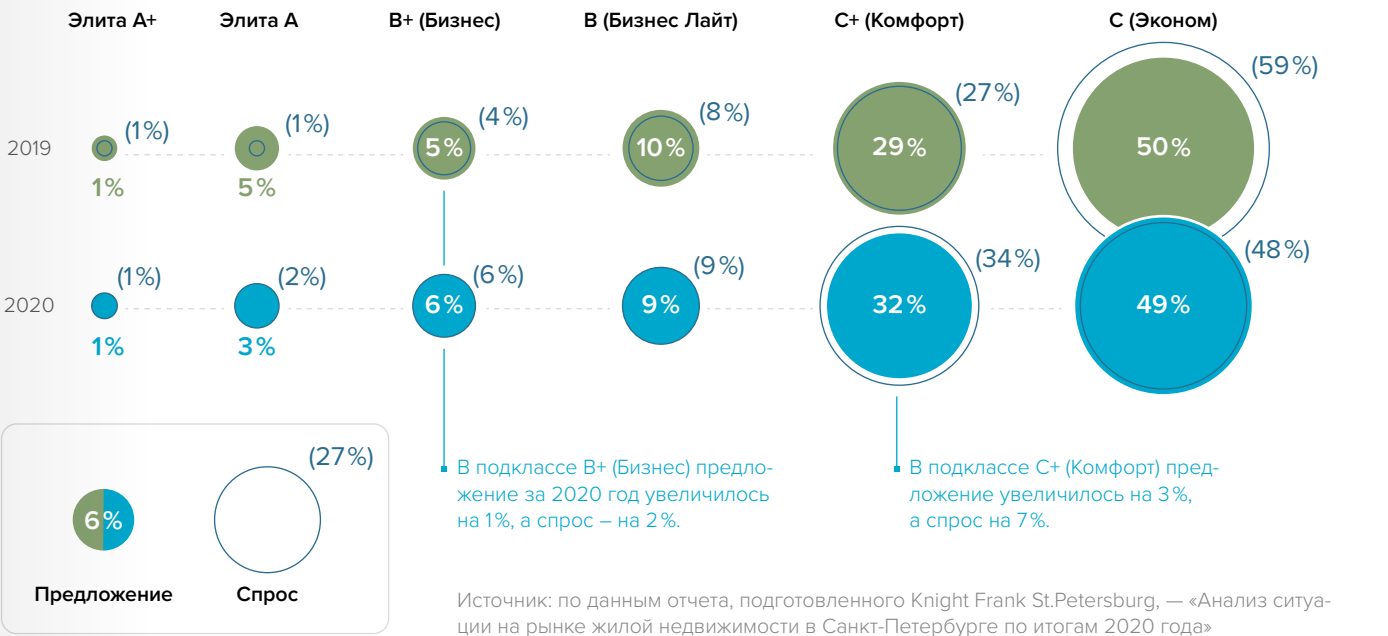
Предложение смещается в высокие бюджеты и качественные проекты

Рост цен на рынке привел к переходу отрасли от конкуренции в цене за м² к конкуренции в бюджетах, а качественные характеристики проекта становятся важным фактором принятия решения о покупке.

Структура предложения в 2020 году демонстрирует смещение предложения в высокие бюджеты. В Санкт-Петербурге сократилось предложение жилья в бюджете до 7 млн руб. Основной объем сконцентрирован в бюджетах от 7 до 15 млн руб.

Большинство девелоперов, стремясь повысить конкурентоспособность своих объектов, стали уделять значительное внимание продукту: архитектурным решениям, планировкам, благоустройству, местам общего пользования. А изменившиеся условия жизни во время пандемии COVID-19 сформировали у покупателей новые требования к будущему жилью.

Динамика структуры предложения в Санкт-Петербурге по подклассам



Тенденции спроса

Спрос на жилье обусловлен фундаментальной потребностью

По данным совместного опроса ДОМ.РФ и ВЦИОМ, проведенного в ноябре 2020 г., спрос на недвижимость обусловлен высокой потребностью в жилье и не вызван спекулятивными мотивами.

Улучшение жилищных условий — основной мотив покупки жилья

Новый покупатель выходит на рынок ради существенных перемен. Основные мотивы покупки жилья — улучшение жилищных условий и смена района проживания на более подходящий.

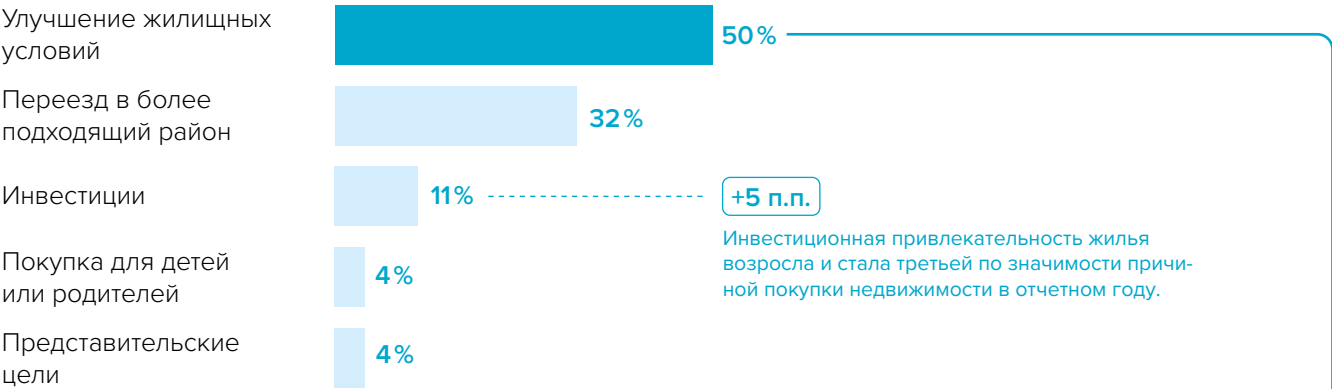
На рынке увеличился объем качественного предложения, и это становится нормой. Чтобы получить конкурентное преимущество, проекту необходимо удовлетворять потребности клиента в качественных переменных в жизни.

67 %

россиян хотят приобрести жилье для собственного пользования, 30% рассматривают покупку жилья в инвестиционных целях

По данным совместного опроса ДОМ.РФ и ВЦИОМ, проведенного в ноябре 2020 г.

Мотивы покупки жилья класса Бизнес В 2020 году



50%

семей испытывают потребность в улучшении жилищных условий

Режим самоизоляции, введенный в целях снижения распространения COVID-19, проявил потребность людей жить в комфортных и современных домах, функциональных квартирах, вокруг которых создана не менее комфортная среда.

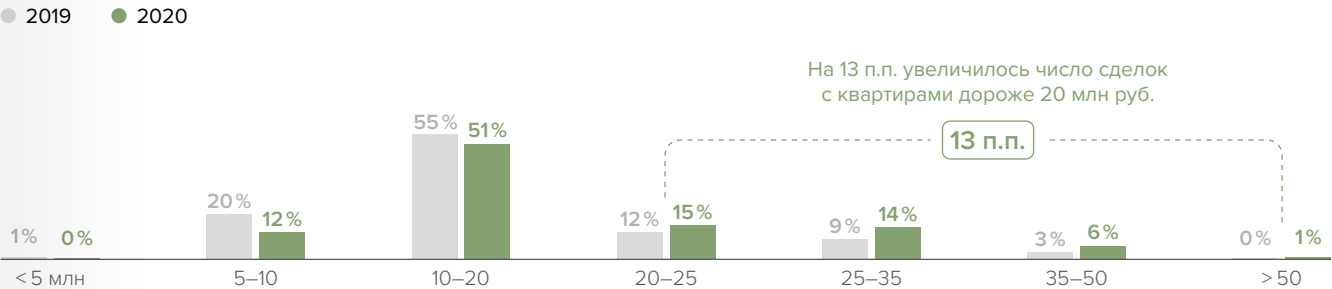
Источник: по данным отчета, подготовленного Knight Frank St.Petersburg, — «Анализ ситуации на рынке жилой недвижимости в Санкт-Петербурге по итогам 2020 года»

Бюджет покупки жилья растет

В 2020 году продолжилась тенденция увеличения бюджета покупки жилья, начавшаяся в 2019 году.

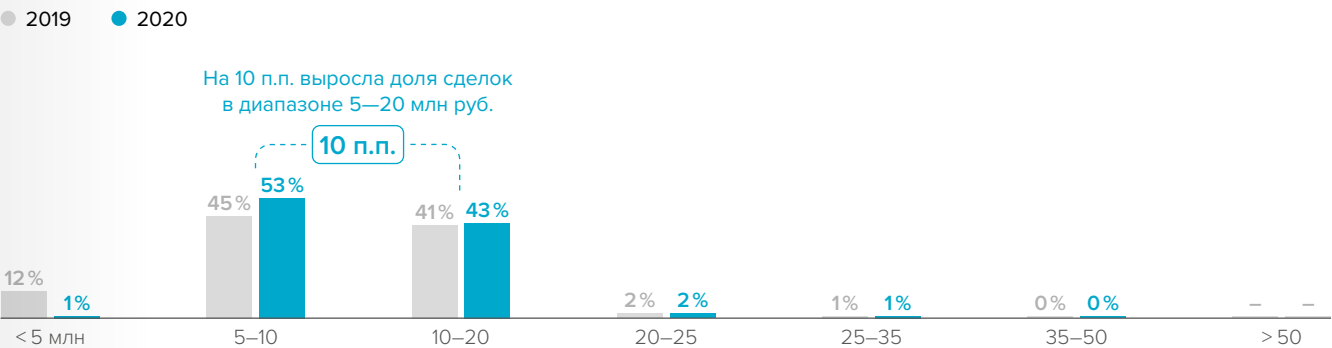
Происходит усиление конкуренции в высоком ценовом сегменте.

Бюджет покупки в классе «Бизнес»



Источник: по данным Knight Frank St.Petersburg

Бюджет покупки в классе «Бизнес Лайт»



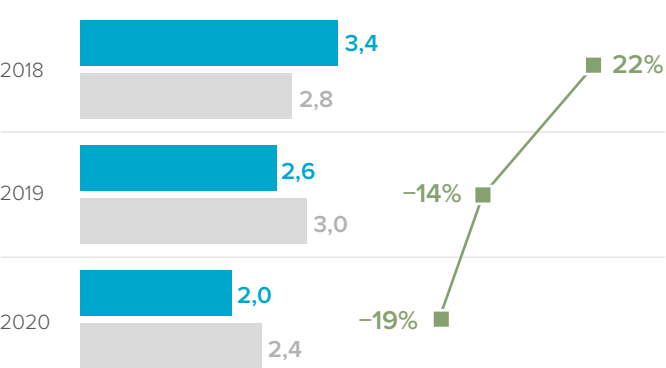
Источник: по данным Knight Frank St.Petersburg

Спрос превышает новое предложение

Спрос на жилье в 2020 году носил волнообразный характер. Снижение спроса во 2 квартале 2020 года на фоне карантинных мер компенсировалось ростом во 2 половине 2020 года на фоне постепенного снятия ограничений, снижения процентных ставок и реализации государственных программ поддержки отрасли.

При этом в 2019–2020 годах спрос на недвижимость превышал объем выводимых на рынок новых проектов в Санкт-Петербурге.

Динамика спроса и предложения, млн м²

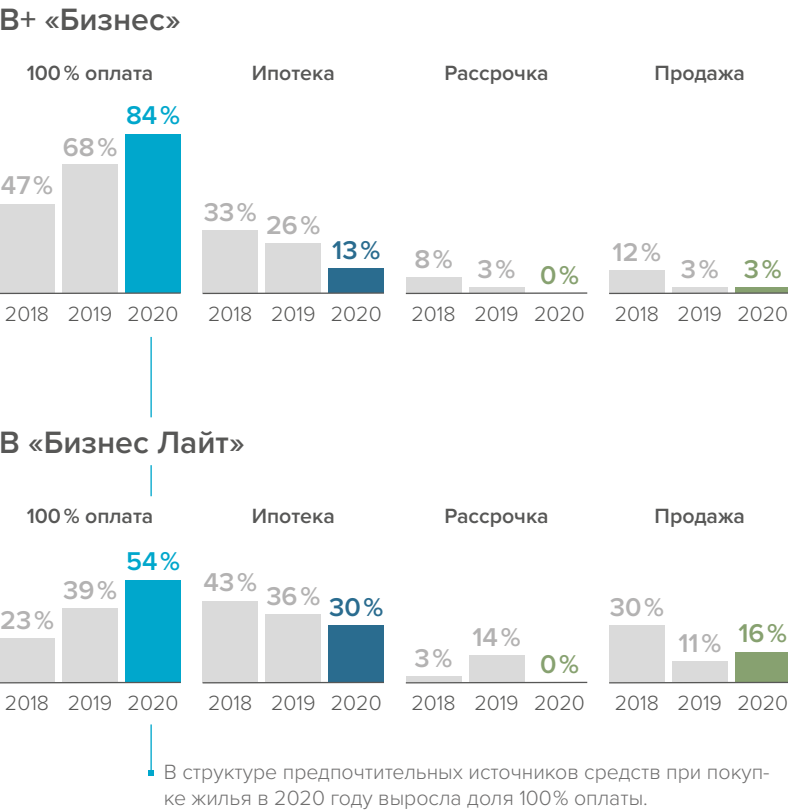


Источник: по данным Knight Frank St.Petersburg

Клиенты в высоких ценовых сегментах более устойчивы к потрясениям

Устойчивость клиентов к потрясениям рынка в более высоких ценовых сегментах, стремящихся приобретать не просто «дорогой», а по-настоящему качественный продукт, выше. При развитии неблагоприятных рыночных сценариев более высокий сегмент сохранит свой интерес к рынку, так как располагает ресурсами для покупки.

Повышение доступности ипотеки снижает важность отклонения в стартовых ценах на жилье в различных проектах. Клиенту, который понимает разницу в продукте, будет выгодно приобрести более качественный и дорогой продукт, увеличивающий ежемесячную стоимость ипотечных платежей на относительно небольшую сумму.



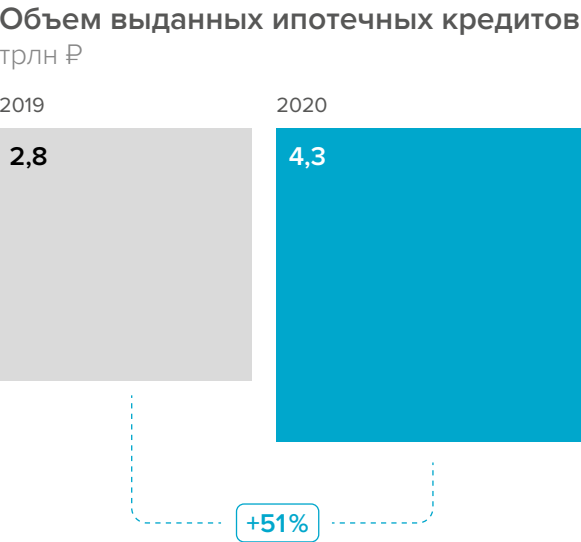
Источник: по данным Knight Frank St.Petersburg

Доля ипотечных сделок выросла

Программа субсидирования ипотечной ставки существенно поддержала строительную отрасль в период пандемии COVID-19.

Снижение ипотечных ставок на первичную недвижимость до 6,5% по субсидируемой ипотеке привело к росту спроса в 2020 году. Объем выданной ипотеки по итогам года вырос на 51%, а ипотечный портфель банков на 21%.

Клиент LEGENDA в меньшей степени подвержен влиянию изменения условий предоставления ипотеки. При среднем первоначальном взносе по ипотеке выше, чем в среднем по рынку, процентные ставки находятся на нижней границе диапазона.



Источник: по данным Банка России

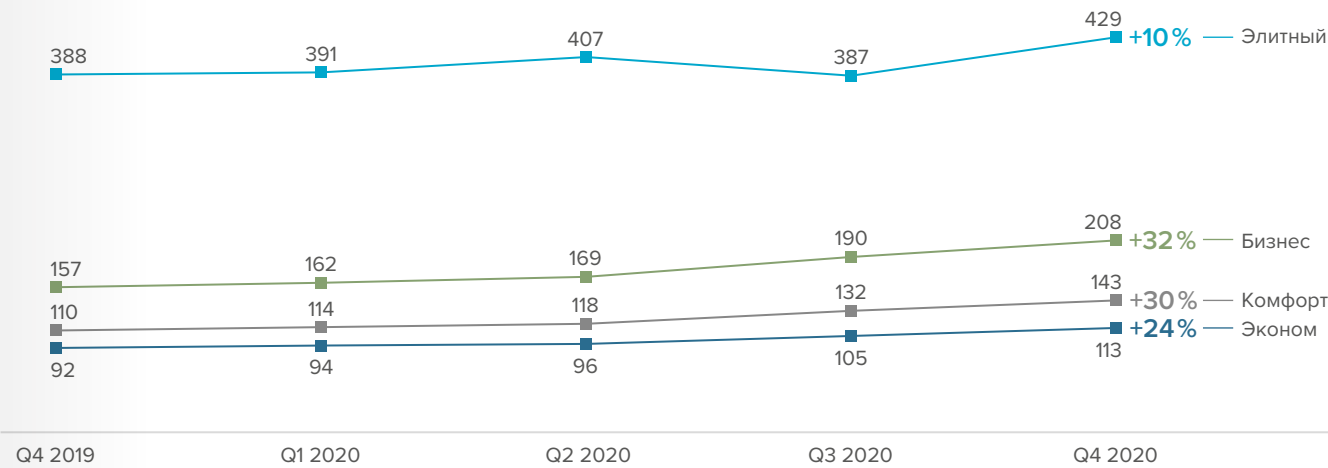
Динамика цен

Сокращение предложения при фундаментальной потребности в жилье — ключевой фактор роста цены

Главная тенденция рынка жилищного строительства в 2020 году — существенное увеличение цен реализации.

В 2020 году рост цен в Санкт-Петербурге, по данным bnMAP, составил порядка 22–30%. Компания ожидает, что рост цен в 2021 году продолжится, однако не столь стремительно.

Средневзвешенная цена жилья в Санкт-Петербурге
тыс. ₽/м²



Источник: по данным bnMAP

Факторы роста цены в 2020 году

- Новые правила реализации проектов по эскроу**

Рост процентной нагрузки и дополнительное резервирование в соответствии с требованиями банка для проектов на эскроу.

Банки контролируют средние цены проекта, устанавливая ковенанты в кредитных соглашениях.

Девелоперы не демпингуют и выводят проекты и новые очереди уже реализуемых проектов на рынок с новым, более высоким уровнем цен.
- Изменение конъюнктуры рынка**

Замедление темпов вывода новых проектов сокращает предложение.

Повышение доступности ипотеки.

Рост спроса на фоне нестабильной экономической ситуации, снижения доходности вкладов и субсидирования ипотеки.
- Инвестиционная составляющая**

Инвестиции в недвижимость являются альтернативой банковским вкладам с их уменьшающейся доходностью на фоне снижения ключевой ставки.

Тенденции рынка после отчетной даты

1

Сохраняется высокий спрос на земельные участки

По данным Colliers, инвестиции в покупку земли для строительства жилья и апартаментов за 6 месяцев 2021 года в 2 раза превышают показатель 2020 года.

При этом только 21% приобретенных участков расположены в Санкт-Петербурге, основной объем сделок (79%) приходится на пригород и Ленинградскую область.

Активный спрос застройщиков на земельные участки стимулирует рост их стоимости.

5

Повышение ключевой ставки подстегнуло рост ипотечных ставок

На фоне роста ключевой ставки в первой половине 2021 года ставки предложения по ипотеке на первичном рынке жилья перешли к росту.

По прогнозу АКРА, к концу 2021 года ставки по ипотечным кредитам вырастут до 9–9,5% годовых на фоне повышения ключевой ставки, что приведет к замедлению спроса в рыночном сегменте ипотеки.

2

Динамика поглощения нового строительства не позволяет перекрыть дефицит предложения

Предложение жилья с учетом темпов вывода новых проектов и темпов поглощения в Санкт-Петербурге за первое полугодие 2021 года осталось на прежнем уровне.

По прогнозу Knight Frank, объем вывода жилья в Санкт-Петербурге в 2021–2023 гг. будет на уровне 2020 года. В 2021 году ожидается дефицит нового предложения по сравнению с уровнем спроса на уровне 5%.

6

Меняются условия предоставления ипотеки по программам господдержки

По прогнозу ДОМ.РФ, в 2021 году объем выданных ипотечных кредитов вырастет на 10–13% по сравнению с 2020 годом.

Программу «Льготной ипотеки» продлили еще на год. С 1 июля 2021 года по 1 июля 2022 года программа субсидирования ипотеки будет действовать на новых условиях: ставка ипотеки увеличена до 7%, максимальная сумма кредита снижена до 3 млн рублей.

В июне 2021 года внесены изменения в Программу «Семейной ипотеки» с 1 июля 2021 года стала доступна семьям с одним ребенком, рожденным с 1 января 2018 года.

3

Рост цен реализации жилья продолжается

На динамику цен продолжают оказывать влияние следующие факторы:

- баланс спроса и предложения,
- смещение предложения в более высокие сегменты,
- требования банков к финансовой модели проекта и контроль цен реализации,
- рост стоимости строительства,
- ужесточение градостроительной политики в отношении обеспечения застройщиком социальной инфраструктуры.

4

Цены на строительные материалы стремительно растут

Рост цен на стройматериалы, по данным Росстата, за 6 месяцев 2020 года составил 20%. Отдельные позиции выросли в несколько раз. Это приводит к активному росту стоимости строительства объектов.

По прогнозу Knight Frank St. Petersburg, себестоимость строительства по итогам 2021 года может увеличиться.

+16% в классе С (Эконом) **+35%** в классе В (Бизнес) **+22%** в классе А (Элита)

Основные выводы

1

Полное покрытие банком финансирования проекта, реализуемого по эскроу, снижает риски девелопера: волатильности спроса, ликвидности и сроков строительства.

3

В условиях роста стоимости реализации девелоперского проекта рынок переходит от конкуренции в цене к конкуренции продукта. Преимущество у застройщиков, предлагающих качественный продукт.

2

Рост стоимости земли, себестоимости строительства и социальных обременений, увеличение процентной нагрузки по проектам на эскроу сдерживают возможность для снижения цен на жилье.

4

Диверсификация работы и тесное взаимодействие с банками становится приоритетной задачей застройщика.

Корпоративное управление. Управление рисками

116
Корпоративное
управление

120
Управление
рисками

122
Карта рисков

124
Итоги 2020:
усиление риск-
менеджмента

128
Инициативы
на 2021 год



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**



**ПРОФЕССИОНА-
ЛИЗМ 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».

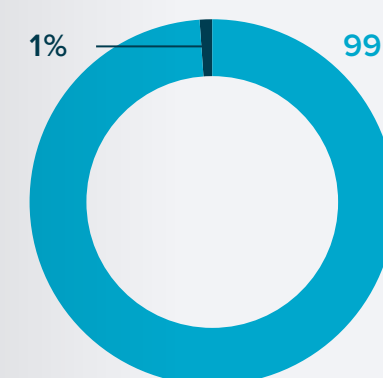
В 2020 году годовое общее собрание участников было проведено 27 марта 2020 года. Информация о созыве Общего собрания участников и Совета директоров, а также о принятых решениях раскрываются в виде существенных фактов на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации.

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»



- ООО «ЛЕГЕНДА КЭПИТАЛ»
- ООО «ФОРМУЛА»

Участники
ООО «ЛЕГЕНДА КЭПИТАЛ»
и их доли в уставном капитале:

67,5%
Селиванов Василий Геннадьевич

27,5%
Клюев Алексей Васильевич

5%
Лукиянов Алексей Александрович

Генеральный директор

Генеральным директором ООО «ЛЕГЕНДА» в соответствии с решением Совета директоров ООО «ЛЕГЕНДА» от 01.10.2020 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.

Совет директоров

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

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

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
- создание механизмов внутреннего контроля
- обеспечение контроля и оценка деятельности исполнительных органов и высших должностных лиц
- обеспечение полноты, достоверности и объективности публичной информации об обществе

На годовом общем собрании участников 27 марта 2020 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 2020 год членами Совета директоров было проведено 5 заседаний, на которых были приняты решения относительно заключения договоров займа, совершения крупной сделки, избрании Председателя Совета директоров ООО «ЛЕГЕНДА», продлении полномочий Генерального директора ООО «ЛЕГЕНДА».

5 заседаний
было проведено
за 2020 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, 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, цена реализации, 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 2020 году независимый аудит отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» по РСБУ проводила компания ООО «АВЕРС-АУДИТ».

Аудит отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» по МСФО за 2020 год осуществляла компания АО «БДО Юникон».

Управление рисками

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

Уровни принятия решения в управлении рисками



Риск-менеджмент, организованный в Компании, позволяет:

1

Оперативно отслеживать изменения и анализировать возможные риски

2

Прорабатывать сценарии развития ситуации в том объеме, в котором это возможно сделать в условиях неопределенности

3

Принимать оперативные решения и меры для нивелирования или снижения возможного негативного влияния изменений

Четыре группы риска

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

ФИНАНСОВЫЕ
РИСКИ

РЕГУЛЯТОРНЫЕ
РИСКИ

ОТРАСЛЕВЫЕ
РИСКИ

ПРОДУКТОВЫЕ
РИСКИ

Карта рисков



ФИНАНСОВЫЕ
РИСКИ



РЕГУЛЯТОРНЫЕ
РИСКИ



ОТРАСЛЕВЫЕ
РИСКИ



ПРОДУКТОВЫЕ
РИСКИ

Источник риска	Изменение экономической ситуации в стране, условий финансирования	Существенные изменения нормативно-правовой базы деятельности девелопера	Меняющаяся конъюнктура рынка	Позиционирование проектов и деловая репутация
	Эти риски оказывают существенное влияние на деятельность застройщика, так как новые инвестиционные проекты по схемам с эскроу с 01.07.2019 г. реализуются за счет проектного финансирования банка, что приводит к необходимости контроля экономики проекта и тесному взаимодействию с банком-кредитором.	Эти риски способны кардинальным образом изменить бизнес-модель работы застройщика. Основные тенденции развития отрасли в отношении ужесточения законодательства связана с введением поправок в Федеральный закон № 214-ФЗ и изменением градостроительной политики.	Трансформация структуры финансирования девелопера в рамках новой редакции 214-ФЗ приводит к снижению влияния отраслевых рисков. Открывая проектное финансирование проекта, банк принимает на себя риски его реализации.	Реализация этой группы рисков в большей степени зависит от принимаемых решений и действий девелопера, его компетенции.
Проявление риска	- Рост процентных ставок по проектному финансированию. - Рост долговой нагрузки за счет необходимости «замораживать» денежные средства на эскроу-счетах и привлекать целевые кредиты в полном объеме проектной стоимости строительства. - Рост стоимости обслуживания застройщика в банке. - Согласование лимитов на операционные расходы группы. - Рост роли банка-кредитора в реализации девелоперского проекта.	- Изменения нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность строительной отрасли. - Ужесточение работы строительных компаний. - Рост социальной нагрузки девелопера. - Увеличение сроков согласования исходно-разрешительной документации проекта.	- Сокращение платежеспособного спроса на жилую недвижимость. - Изменение структуры спроса (смещение спроса в бюджетные проекты, проекты за пределами городской локации). - Замедление темпов роста цен на недвижимость. - Сокращение предложения земельных участков под застройку, в том числе участков с исходно-разрешительной документацией. - Рост стоимости строительных материалов, работ и услуг. - Снижение доступности ипотеки.	- Снижение емкости целевой аудитории. - Недостижение целевых цен реализации недвижимости. - Несбалансированность портфеля проектов. - Потеря деловой репутации.
Меры по минимизации риска	LEGENDA находится в постоянном диалоге с банками и инвесторами, расширяет круг партнеров, внедряет комплекс финансовых продуктов в одном проекте для достижения комфортных условий финансирования, целевого уровня долговой и процентной нагрузки. При принятии решения о финансировании Компания комплексно оценивает динамическую стоимость денег.	LEGENDA осуществляет мониторинг изменений законодательства, анализирует их возможное влияние на деятельность компаний Группы и прорабатывает возможные сценарии работы в новых условиях.	LEGENDA осуществляет непрерывный мониторинг рынка, формирует сбалансированный портфель проектов, стремится сокращать сроки реализации проектов, осуществляет оперативный контроль и управление экономикой проектов, формирует запас ликвидности.	LEGENDA поддерживает высокий уровень качества продукта и развивает его, осуществляет маркетинговый анализ как на этапе запуска проекта, так и в процессе его реализации. LEGENDA выстраивает долгосрочные партнерские отношения с банками, инвесторами, клиентами и контрагентами. LEGENDA ориентирована на клиентов: как на этапе проектирования и строительства, так и после ввода в эксплуатацию, — стремясь повысить лояльность целевой аудитории.

Итоги 2020: усиление риск-менеджмента

		 ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ	 ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	 РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ	 ПРОДУКТОВЫЕ РИСКИ
Мероприятие	Цель / эффект				
Форсирование строительства на всех объектах	Для ввода объектов в эксплуатацию по графику независимо от возможных ограничений, связанных с COVID-19	—	—	✓	✓
Фиксирование цен и поставок строительных материалов по объектам до конца 2020 года	Для обеспечения бесперебойного строительства и соблюдения сроков ввода в эксплуатацию	✓	—	—	✓
Фокус на онлайн-взаимодействии с покупателями	Для успешного перевода консультаций и продаж в онлайн	✓	—	—	✓
Включение в список системообразующих организаций	В случае необходимости позволит воспользоваться механизмом государственной поддержки	✓	✓	✓	—
Формирование запаса быстрой ликвидности и готовой недвижимости	Для снижения рисков неплатежеспособности в случае снижения продаж	✓	✓	—	—
Создание резерва себестоимости 10% в бюджете каждого проекта	Дает возможность оставаться в рамках бюджета при увеличении цен на материалы и работы	✓	✓	—	—
Субсидирование процентов по проектному финансированию	Позволило снизить процентную нагрузку	—	✓	✓	—
Субсидирование ставки ипотеки в рамках программы «SUPER Ипотека» от LEGENDA	Оказало поддержку спросу на недвижимость в проектах Компании	✓	—	—	✓
Все проекты обеспечены банковским и инвестиционным финансированием продаж	Обеспечивает бесперебойное финансирование строительства объектов даже при возможном снижении продаж	—	✓	—	✓

Ключевые меры поддержки

Значительную поддержку строительной отрасли в 2020 году оказали мероприятия, предпринимаемые правительством РФ:

1
Программа льготного ипотечного кредитования на первичном рынке жилья по ставке 6,5%

2
Субсидирование процентов по проектному финансированию застройщиков из числа системообразующих предприятий в строительстве

3
Программа льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства

4
Кредиты банков системообразующим организациям с субсидированной ставкой для пополнения оборотных активов

5
Отсрочка (рассрочка) по уплате налогов (авансовых платежей, страховых взносов) системообразующим организациям

6
Государственные гарантии Российской Федерации по кредитам или облигационным займам системообразующим организациям

7
Автоматическое продление сроков действия разрешительной и иной документации в сфере строительства

8
Заморозка финансовых санкций в отношении застройщиков

9
Продление аренды земельных участков

10
Сниженный размер страховых взносов

11
Снижение надзорной нагрузки

12
Отсрочка арендных платежей для субъектов малого и среднего предпринимательства

План мероприятий по профилактике COVID-19

Отдельным блоком Компания выделяет комплекс мероприятий, реализованных для профилактики распространения COVID-19

Проведено информирование сотрудников о мерах COVID-19

Утвержден регламент доступа на территорию строительных площадок

Осуществляется контроль состояния здоровья сотрудников перед началом рабочего дня

Совещания переведены в онлайн-формат

Введена ежедневная дезинфекция рабочих помещений, оборудованы места для дезинфекции рук, сотрудники обеспечены СИЗ

Обеспечена IT-инфраструктура для оперативного перевода сотрудников на удаленную работу

Введены требования по максимальному количеству рабочих по видам работ

В условиях нестабильной экономической ситуации в стране на первый план выходят не прогнозы, а управление рисками и оценка их влияния на устойчивость Компании в случае развития самого негативного сценария

Инициативы на 2021 год

Мероприятия

- Работа с банками, инвесторами и развитие инструментов и условий финансирования
- Работа с экономикой проектов
- Заключение долгосрочных кредитных договоров с фиксированной ставкой



ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Рост процентных ставок по привлеченному финансированию



ПРОДУКТОВЫЕ РИСКИ

Снижение емкости целевой аудитории, несбалансированность портфеля проектов

Мероприятия

- Усиление внимания к качеству продукта и его уникальным характеристикам



В условиях кризиса главным фактором принятия решения становится продукт и его уникальные характеристики.

Покупатель подходит к выбору с более высоким уровнем требований, удовлетворить которые может только качественный продукт, что является важным конкурентным преимуществом Компании.

- Поиск и внедрение proptech в строительстве и в проектах
- Поиск ликвидных земельных участков (в условиях волатильности рынка появляются возможности для развития)

Мероприятия

- Контроль строительства и усиление собственного генерального подрядчика и технического заказчика
- Формирование запаса ликвидности и открытие непроектных лимитов
- Разработка новых программ лояльности для клиентов
- Развитие тендерной системы и диверсификация каналов закупок, фиксация цен в долгосрочных контрактах
- Усиление кадрового ресурса
- Согласование с банками экстра-резервов в бюджетах проектов на непредвиденные расходы



ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ

Усиление конкуренции и последующее сокращение рынка

Замедление темпов роста цен предложения

Снижение потребительского спроса

Рост цен на сырье, услуги, используемые Компанией в своей деятельности



РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ

Изменения в законодательстве в сфере жилищного строительства

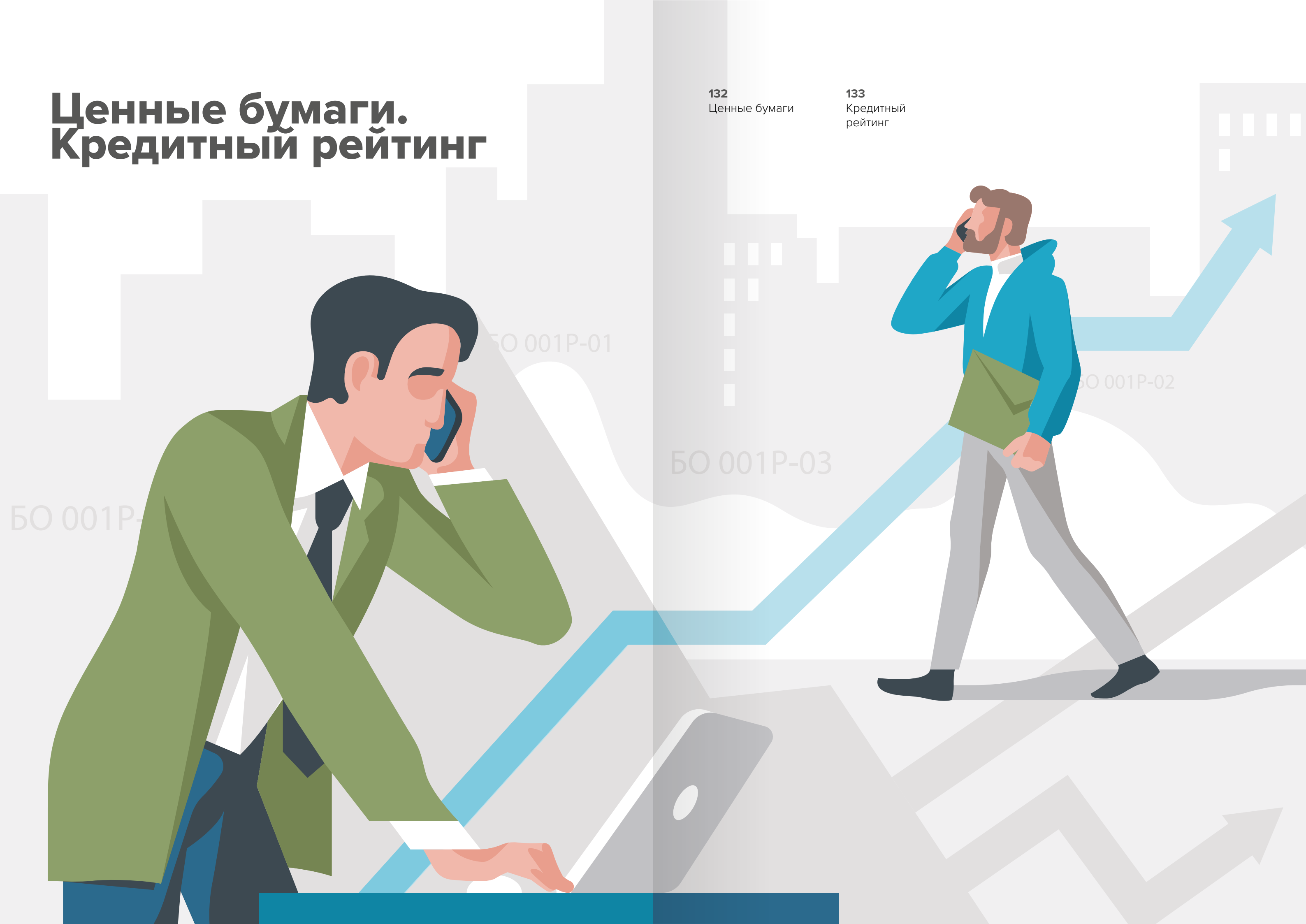
Мероприятия

- Отслеживание государственных инициатив и реализация возникающих благодаря им возможностей

Ценные бумаги. Кредитный рейтинг

132
Ценные бумаги

133
Кредитный
рейтинг



Ценные бумаги

В 2017 году Компания приняла решение о выходе на публичный рынок привлечения инвестиций.

В июле 2018 года LEGENDA разместила дебютный облигационный выпуск серии 001P-01. Размещение облигаций позволило Компании выйти на рынок публичных заимствований и зарекомендовать себя как надежного заемщика.

Компания и в дальнейшем планирует использовать облигационные займы как один из способов привлечения инвестиций.

В новых правилах реализации проектов с привлечением средств на эскроу-счета размещение облигационных займов для девелоперов становится важным источником финансирования развития адресной программы.

Выпуски облигаций LEGENDA

Серия	001P-01	001P-02	001P-03
Код ценной бумаги (ISIN код)	RU000A0ZZCV0	RU000A101GW3	RU000A101YD6
Полное наименование	ЛЕГЕНДА БО 001P-01	ЛЕГЕНДА БО 001P-02	ЛЕГЕНДА БО 001P-03
Период обращения	12.07.2018 – 08.07.2021	03.03.2020 – 14.03.2023	27.07.2020 – 07.08.2023
Срок обращения	3 года	3 года	3 года
Амортизация	Да	Да	Нет
Объем выпуска по номинальной стоимости	2,0 млрд руб.	2,0 млрд руб.	1,2 млрд руб.
Уровень листинга	3	3	3
Ставка купона	14%, выплата ежеквартальная	11%, выплата ежеквартальная	13%, выплата ежеквартальная
Рейтинг	ruBBB-	ruBBB-	ruBBB-

Займы выпущены в рамках Программы размещения биржевых облигаций общим объемом 10 млрд руб. Облигации LEGENDA включены в Сектор роста ПАО ММББ.

5,2 млрд ₽

объем облигационных займов по номинальной стоимости, размещенных Компанией с 2018 года

Средства от размещения выпусков направлены на рефинансирование и развитие адресной программы.

i В апреле 2021 года Компания разместила 4-ый выпуск биржевых облигаций объемом 4 млрд руб. по ставке 9,95%. Срок обращения займа — 4 года. Предусмотрена амортизация в последний год обращения.

i В июле 2021 года LEGENDA полностью погасила дебютный облигационный заем, выплатив с учетом осуществленного ранее частичного досрочного погашения 345 млн руб.

Кредитный рейтинг

Рейтинг кредитоспособности, присваиваемый рейтинговым агентством, позволяет инвесторам получить независимую оценку качества кредитоспособности Компании.

Мониторинг деятельности Компании осуществляется непрерывно, при этом процедура актуализации рейтинга осуществляется в обязательном порядке 1 раз в год.

3 августа 2020 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности ООО «ЛЕГЕНДА» на уровне ruBBB-. Прогноз по рейтингу — стабильный

2020 год охарактеризовался не самой благоприятной конъюнктурой рынка, особенно под влиянием распространения коронавирусной инфекции и последовавшим за ним ухудшением макроэкономических условий и снижением деловой активности в связи с режимом самоизоляции и другими ограничительными мерами.

Подтверждение рейтинга в таких условиях является маркером, демонстрирующим устойчивость бизнеса и способность Компании отвечать по своим обязательствам.

i В августе 2021 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг ООО «ЛЕГЕНДА» на уровне ruBBB- и изменило прогноз со стабильного на позитивный. Подробнее: <https://www.raexpert.ru/releases/2021/aug03/>

Факторы подтверждения рейтинга

- Агентство положительно оценивает географию деятельности Компании, а рыночные и конкурентные позиции оцениваются как умеренные.
- Расширение присутствия оказывает дополнительное позитивное влияние.
- Агентство отмечает высокое качество стратегического планирования и корпоративного управления. Компания достигла обозначенных плановых показателей по объему строительства в 400 тыс. м² и повысила целевые значения.
- Высокая рентабельность Компании оказывает положительное влияние на рейтинг.
- Уровень долговой нагрузки, направленной на развитие адресной программы, оказывает сдерживающее влияние на рейтинг.
- Выделяется высокое качество риск-менеджмента, в частности применяется BIM-моделирование, а также сформирована служба генерального подрядчика с целью усиления контроля качества и темпов строительства.

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».

	2019	2020
ООО «ЛЕГЕНДА МОСКОВСКОГО»	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»	99,9%	99,9%
ООО «ПЕГАС»	100%	100%
ООО «СЗ «ЛЕГЕНДА БОЛЬШОГО ПРОСПЕКТА В.О.»	100%	100%
ООО «СЗ «ЛЕГЕНДА ГРАФСКОГО»	94,05%	94,05%
ООО «СЗ «ЛЕГЕНДА ЧЕРНОЙ РЕЧКИ»	0%	100%
ООО «КАССИОПЕЯ»	100%	100%
ООО «АНТАРЕС»	100%	100%
ООО «АНДРОМЕДА»	100%	100%
ООО «АЛЬТАИР»	100%	100%
ООО «ЛЮМЕН»	100%	100%
ООО «СИРИУС»	100%	100%
ООО «ЛЕГЕНДА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО»	100%	0%
ООО «ФОРМАТ»	100%	0%
АО «ВАРИАТОР»	99,9%	0%
«Муниса Холдинг Лимитед»	99,9%	0%

Информация об ООО «ЛЕГЕНДА»

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

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

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.

Идентификационный номер налогоплательщика
7840438730

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

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

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>

<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 завершённых финансовых года, включая отчетный год.

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

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.

Показатель	2018	2019	2020
Чистые активы, тыс. руб.	302 265	385 526	561 530
Уставный капитал, тыс. руб.	200 000	300 000	300 000

Консолидированная финансовая отчетность по МСФО и аудиторское заключение за 2020 год

Консолидированная финансовая отчетность ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних компаний за 2020 год, подготовленная в соответствии с Международными стандартами 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 2020 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 90 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 имелаась заинтересованность, на общую сумму 37 181 733,80 тыс. руб.

В 2020 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 13 шт., на общую сумму 31 910 743,07 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 1 129 218,32 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 2020 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 2020 году ООО «ЛЕГЕНДА» совершила 12 сделок, признаваемых в соответствии со ст. 46 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» крупными.



Сведения о крупных сделках размещены на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации в форме сообщений о существенных фактах, более подробная информация доступна по ссылке: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37392>

Контрагент	Предмет и существенные условия сделки	Дата совершения сделки	Размер сделки в рублях и в процентах от балансовой стоимости активов
Посредник при размещении — АО «АЛЬФА-БАНК», Покупатели — приобретатели Биржевых облигаций, действующие самостоятельно или через посредников (Участников торгов ПАО Московская Биржа).	Размещение облигационного займа серии 001P-02	03.03.2020 г.	2 518 480 000 руб. 98,22%
ООО «ЛЕГЕНДА СМАРТ» (Заемщик)	Договор займа №1055-03/20	03.03.2020 г.	1 792 089 108 руб. 69,89%
ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ» (Заемщик)	Договор займа №41-03/20	11.03.2020 г.	2 480 127 554 руб. 96,72%
ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ» (Заемщик)	Договор займа №42-03/20	27.03.2020 г.	911 766 090 руб. 28,80%
АО «Банк ДОМ.РФ» (Кредитор)	Договор поручительства №287/105-20	27.05.2020 г.	2 509 627 354 руб. 49,40%
ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ» (Заемщик)	Договор займа №Д60-07/20	28.07.2020 г.	1 376 943 184 руб. 27,11%
ООО «ЛЕГЕНДА СМАРТ» (Заемщик)	Дополнительное соглашение №1 к договору займа Д1055-03/20 от 03.03.2020	01.09.2020 г.	1 816 242 533 руб. 38,65%

ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ» (Заемщик)	Дополнительное соглашение №1 к договору займа Д41-03/20 от 11.03.2020	21.09.2020 г.	2 567 698 181 руб. 54,65%
ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ» (Заемщик)	Дополнительное соглашение №1 к договору займа Д60-07/20 от 28.07.2020	14.10.2020 г.	1 403 433 386 руб. 29,87%
ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ» (Заемщик)	Дополнительное соглашение №2 к договору займа Д41-03/20 от 11.03.2020	14.10.2020 г.	2 595 905 382 руб. 55,25%
ООО «ЛЕГЕНДА СМАРТ» (Заемщик)	Дополнительное соглашение №2 к договору займа Д1055-03/20 от 03.03.2020	14.10.2020 г.	1 828 672 685 руб. 38,92%
АО «Банк ДОМ.РФ» (Кредитор)	Договор поручитель- ства №340/118-20	19.11.2020 г.	10 021 077 368 руб. 162,70%

Консолидированный отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе по МСФО за 2020 год			
	2018	2019	2020
Выручка	8 100 071	7 452 828	9 895 776
Признание выручки по степени готовности	7 744 734	7 153 326	9 663 002
Выручка от реализации недвижимости после регистрации права собственности	0	0	
Эффект дисконтирования	355 337	299 502	232 774
Себестоимость продаж	(5 871 253)	(5 142 582)	(7 239 445)
Услуги генподряда	(4 061 303)	(3 582 808)	(5 206 192)
Земельные участки	(1 194 853)	(1 189 031)	(1 584 255)
Эффект дисконтирования	(355 337)		
Зарплата	(70 982)	(88 389)	(156 540)
Социальные выплаты и отчисления	(17 653)	(22 680)	(34 031)
Прочее	(171 125)	(259 674)	(258 427)
Валовая прибыль	2 228 818	2 310 246	2 656 331
Административные расходы	(271 124)	(356 449)	(480 198)
Коммерческие расходы	(735 613)	(581 906)	(878 345)
Прочие доходы	378 209	90 266	186 001
Прочие расходы	(57 626)	(58 398)	(164 984)
Операционная прибыль	1 542 664	1 403 759	1 318 805
Финансовые доходы	21 156	16 187	162 061
Финансовые расходы	(115 925)	(779 547)	(766 820)
Прибыль до налогообложения	1 447 895	640 399	714 046
Расходы по налогу на прибыль	(289 579)	(128 080)	(142 809)
Прибыль за год	1 158 316	512 319	571 237
Итого совокупный доход за год	1 158 316	512 319	571 237

Консолидированный отчет о движении денежных средств по МСФО за 2020 год

	2018	2019	2020
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Поступления от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг	7 462 502	8 977 576	9 116 216
Платежи поставщикам товаров, работ, услуг	(6 502 651)	(7 088 846)	(7 579 043)
Платежи за приобретение земельного участка	(1 380 329)	(1 430 000)	(1 550 000)
Платежи работникам или в интересах работников	(363 278)	(477 947)	(654 976)
Прочие денежные платежи по операционной деятельности	(19 246)	(60 920)	(80 261)
Прочие поступления от операционной деятельности			32 089
Выплаты дивидендов			(57 750)
Налог на прибыль уплаченный	(11 045)	(45 078)	(48 166)
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	(814 047)	(125 215)	(821 891)
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Поступления от продажи основных средств	0	0	
Платежи на приобретение основных средств	(12 328)	0	
Платежи на приобретение финансовых активов			
Платежи на приобретение земельного участка			
Выдача займов	(502 026)	(251 130)	(1 988 173)
Возврат займов	16 708	208 015	284 972
Проценты полученные	13 326	10 005	55 613
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(484 320)	(33 110)	(1 647 588)

	2018	2019	2020
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Поступления в виде кредитов и займов	2 386 203	3 096 450	4 985 054
Поступления от облигаций	1 455 848	620 451	3 277 296
Возврат кредитов и займов	(3 474 906)	(3 014 727)	(4 796 510)
Проценты выплаченные	(240 423)	(333 741)	(279 130)
Выплаченный НКД	(50 771)	(204 338)	(371 590)
Чистые денежные средства, полученные от финансовой деятельности	75 951	164 095	2 815 120
Чистый приток/(отток) денежных средств из-за выбытия компаний			39 422
Влияние изменений обменного курса на денежные средства и их эквиваленты			(30 077)
Чистое снижение/увеличение денежных средств и их эквивалентов	(1 222 416)	5 770	354 986
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	1 556 077	333 661	339 431
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	333 661	339 431	694 417

Консолидированный отчет о финансовом положении
по МСФО за 2020 год

	31 декабря 2018	31 декабря 2019	31 декабря 2020
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	107 465	91 414	172 359
Нематериальные активы	8 083	7 148	6 106
Отложенные налоговые активы			
Актив в форме прав пользования		268 356	201 034
Финансовые активы	50 000	54 962	1 429 220
Итого внеоборотные активы	165 548	421 880	1 808 719
Оборотные активы			
Запасы	9 061 820	11 395 801	10 580 110
Дебиторская задолженность и активы по договорам	2 606 047	3 703 453	3 326 372
Финансовые активы	54 116	56 755	851 754
Денежные средства и их эквиваленты	333 661	339 431	694 417
Итого оборотные активы	12 055 644	15 495 440	15 452 653
Итого активы	12 221 192	15 917 320	17 261 372
КАПИТАЛ			
Собственный капитал	200 000	300 000	300 000
Добавочный капитал			542 134
Капитал компаний, в отношении которых выполняются критерии контроля		1	1
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 819 186	2 191 119	2 689 384
Итого капитал	2 019 186	2 491 120	3 531 519

	31 декабря 2018	31 декабря 2019	31 декабря 2020
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные обязательства			
Займы полученные	3 404 263	3 989 367	5 506 503
Итого долгосрочные обязательства	3 404 263	3 989 367	5 506 503
Краткосрочные обязательства			
Кредиторская задолженность	1 053 219	1 314 870	1 050 108
Займы полученные	205 174	987 470	1 604 381
Обязательства перед дольщиками	5 087 480	6 606 253	4 886 118
Отложенные налоги	442 461	520 795	647 519
Оценочные обязательства	9 409	7 445	35 224
Итого краткосрочные обязательства	6 797 743	9 436 833	8 223 350
Итого обязательства	10 202 006	13 426 200	13 729 853
Итого капитал и обязательства	12 221 192	15 917 320	17 261 372

Консолидированный отчет об изменениях в капитале по МСФО за 2020 год

	Итого соб- ственный капитал	Неконтро- лирующая доля участия	Итого	Доба- вочный капитал	Уставный капитал	Нераспре- деленная прибыль (непо- крытый убыток)
На 1 января 2019 г.	1 978 801		1 978 801		200 000	1 778 801
Прибыль	512 319	1	512 318		—	512 318
Итого совокупный доход за период	512 319	1	512 318		—	512 318
Увеличение уставно- го капитала за счет прибыли	—	—	—		100 000	(100 000)
Продажа доли в дочерних компаниях	—	116	(116)		(116)	—
Корректировка неконтролирующей доли участия	—	(116)	116		116	—
Итого операции с собственниками компании	—				100 000	(100 000)
31 декабря 2019 г.	2 491 120	1	2 491 119		300 000	2 191 119
Прибыль	571 237		571 237			571 237
Итого совокупный доход за период	571 237		571 237			571 237
Дивиденды	(72 972)		(72 972)			(72 972)
Увеличение доба- вочного капитала бенефициаром	542 134		542 134	542 134		
Итого операции с собственниками компании	469 162		469 162	542 134		(72 972)
31 декабря 2020 г.	3 531 519	1	3 531 518	542 134	300 000	2 689 384

Контакты

LEGENDA имеет большой опыт работы с ин-
ституциональными и частными инвесторами.

Мы ценим обратную связь от наших инвесто-
ров и партнеров.

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

Вы можете связаться с сотрудниками Дирек-
ции 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