

ВЫХОД В НОВЫЙ РЕГИОН

ОПЫТ ГК «А101»



март | 2025

на рынке с
1992
года

Подтверждены в декабре 2024 года:

RU A/СТАБИЛЬНЫЙ

РА Эксперт с 2023 года

A (RU)/СТАБИЛЬНЫЙ

АКРА впервые с 2023 года

33,4 | тыс. рабочих
мест
создано в районах «А101»

6,8 млн м²
реализуемых
проектов

2^{+12*} школ и детских
садов построено
в 2024 году

>12 | тыс.
детей
ходит в школы и детские
сады ГК «А101»

УРОВЕНЬ ESG-5

Получен рейтинг ESG-A от АКРА

Выпущен годовой отчет ESG

МЫ РАЗВИВАЕМ ТЕРРИТОРИИ В МОСКОВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Строит A101:

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1 Прокшино | 8 Дзен-кварталы |
| 2 Испанские кварталы | 9 Лето |
| 3 Прокшино 360 | 10 Ватутинки |
| 4 Москва A101 | 11 Бунинские кварталы |
| 5 Скандинавия | 12 Манифест |
| 6 Южные сады | 13 Дом на Зорге |
| 7 Белые ночи | 14 Родные кварталы |
| 8 Дзен-кварталы | |

Строят наши коллеги, девелоперы:

- | |
|--------------------|
| 15 Саларьево парк |
| 16 Остафьево |
| 17 Андерсен |
| 18 Алхимово |
| 19 Бутово парк |
| 20 Южный |
| 21 Новая Звезда |
| 22 Новые Ватутинки |
| 23 Десна |
| 24 Бунинские луга |



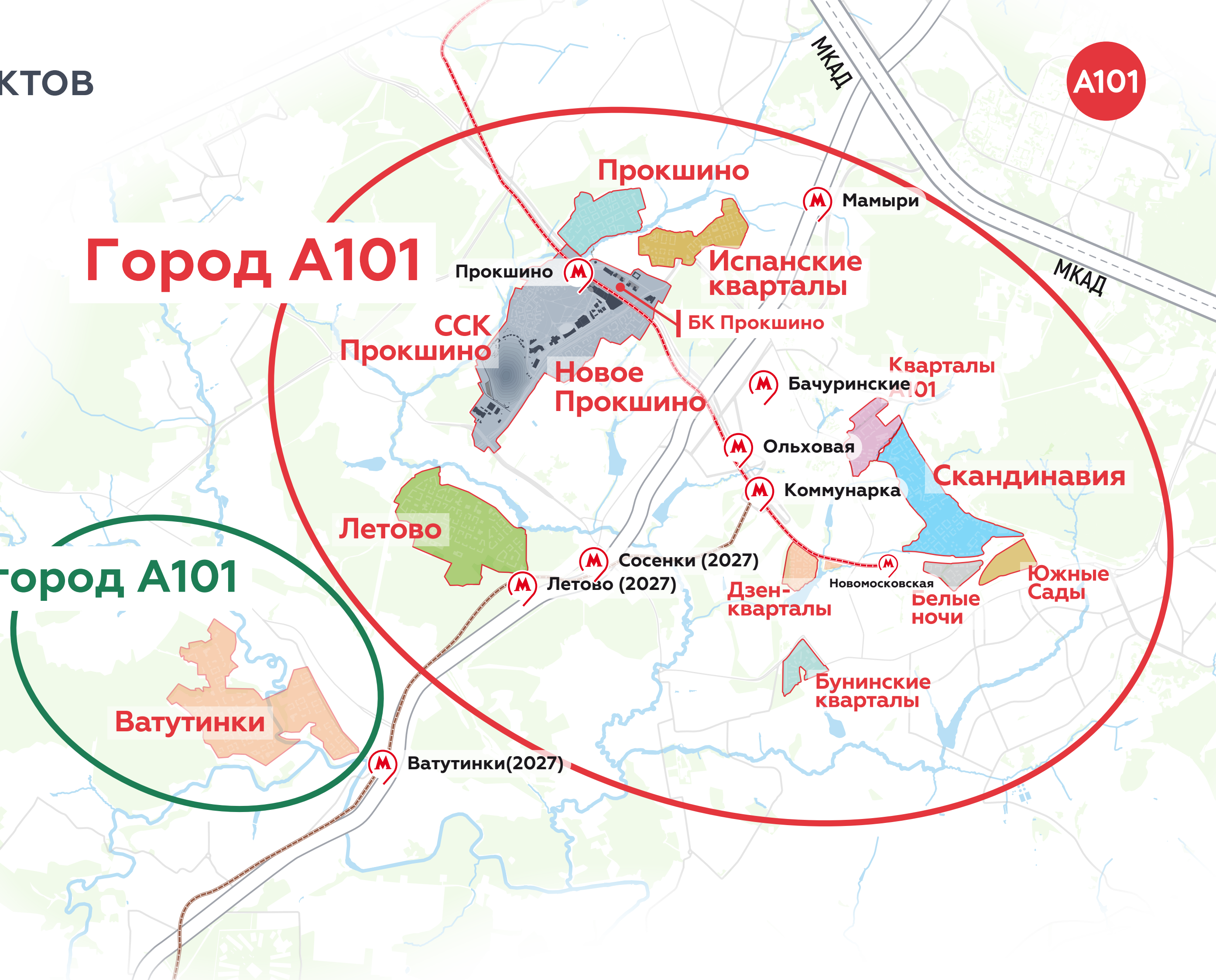
КАРТА НАШИХ ПРОЕКТОВ

ЗЕМЕЛЬНЫЙ
БАНК **A101**

2 400 га

Пригород A101

Город A101

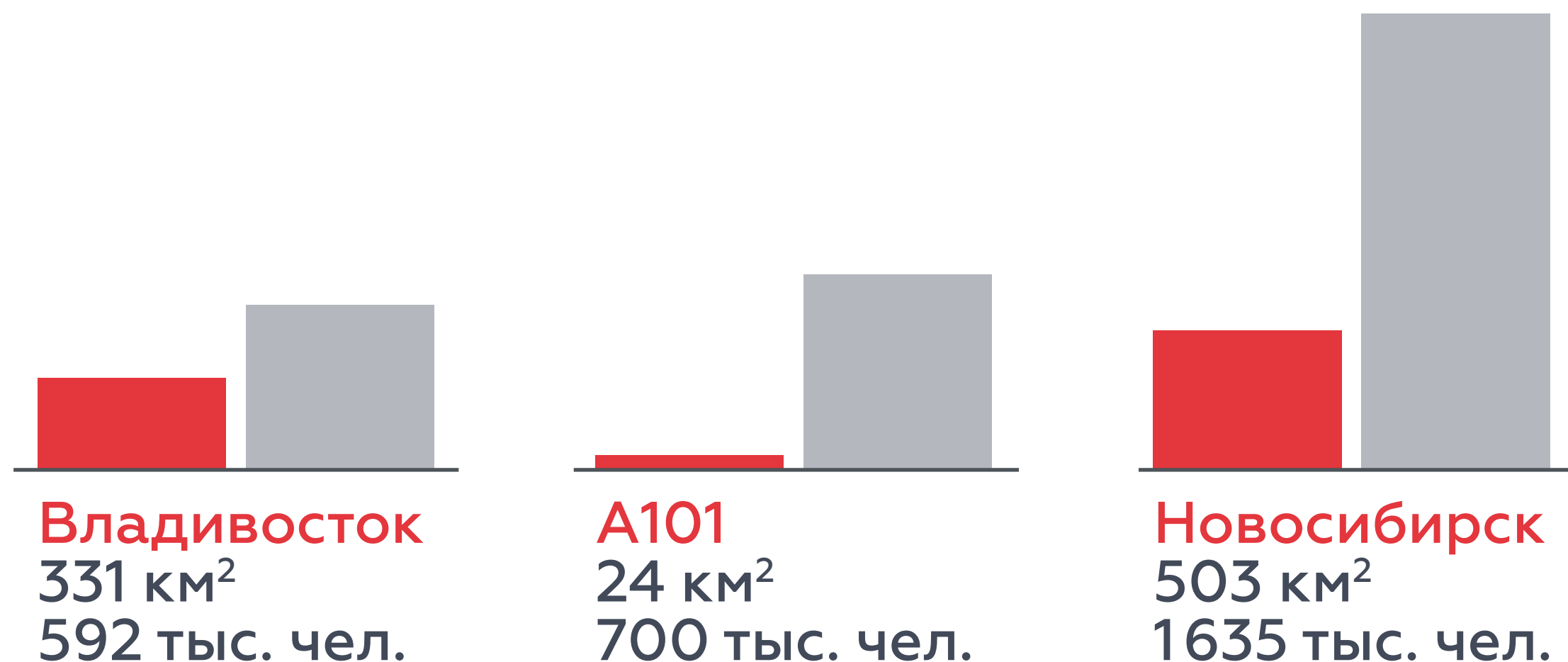


Население
наших районов:

150 | тыс.
человек
сейчас

700 | тыс.
человек
к 2035 году

Площадь и население районов ГК «А101»
в сравнении с городами России:



ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ выхода в новый регион

1

Масштабирование бизнеса:

- Увеличение объемов строительства и ввода жилья
- Расширение доли рынка и географии присутствия

2

Стратегические преимущества:

- Диверсификация земельного банка (снижение зависимости от одного региона)
- Укрепление позиций на рынке недвижимости в целом
- Повышение узнаваемости бренда и репутации компании

3

Использование новых технологий и подходов:

- Цифровизация бизнеса
- Реализация новых форматов жилья и инфраструктуры

4

Привлечение инвестиций и партнеров:

- Расширение географии присутствия повышает инвестиционную привлекательность
- Возможность сотрудничества с местными игроками и органами власти

ТРИ ПУТИ К УСПЕХУ: от партнерства до самостоятельной экспансии

1

Поглощение существующего бизнеса (M&A):

- **Преимущества:**
быстрый вход на рынок, готовая инфраструктура и команда
- **Недостатки:**
высокая стоимость, риски, связанные с интеграцией

2

Создание совместного предприятия (Joint Venture):

- **Преимущества:**
разделение рисков, доступ к местным знаниям и связям
- **Недостатки:**
необходимость согласования интересов, потенциальные конфликты между партнерами

3

Самостоятельная экспансия:

- **Преимущества:**
полный контроль над бизнесом, возможность реализации собственной стратегии
- **Недостатки:**
более длительный период выхода на рынок, высокие затраты на создание инфраструктуры и команды

- **Недостаток информации о рынке:**
ошибки в оценке спроса и цен, неправильный выбор местоположения и продукта
- **Конкуренция с местными игроками:**
демпинг цен, использование административного ресурса
- **Административные трудности:**
затягивание сроков согласования исходно-разрешительной документации
- **Нехватка квалифицированных кадров:**
сложности с наймом и удержанием персонала
- **Рост себестоимости:**
удорожание стоимости материалов, работ и услуг
- **Логистические проблемы:**
удаленность от поставщиков, высокие транспортные издержки
- **Культурные различия:**
непонимание местных традиций и особенностей ведения бизнеса
- **Финансовые риски:**
колебания валютных курсов, рост процентных ставок

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ПОИСКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В СПБ И ЛО

- **Локация:**
Санкт-Петербург и ЛО
- **Площадь земельного участка:**
от 5 га
- **Площадь проекта:**
от 50 000 м²
- **LLCR:**
≈ 1,2
- **Собственное участие в финансировании:**
отсутствует или минимальное
- **Цена:**
уровень цен на рынке выше себестоимости продукта



LOAN LIFE COVERAGE RATIO (LLCR)

LLCR – коэффициент покрытия долга денежными потоками на срок предоставления кредита. Применяется банковскими структурами для оценки прочности проектов жилой застройки. Показатель **LLCR > 1,20** гарантирует успешное получение проектного финансирования.

LLCR*

=

(ВЫРУЧКА - НАЛОГИ - РАСХОДЫ ПОСЛЕ РВЭ - ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ БАНКА)

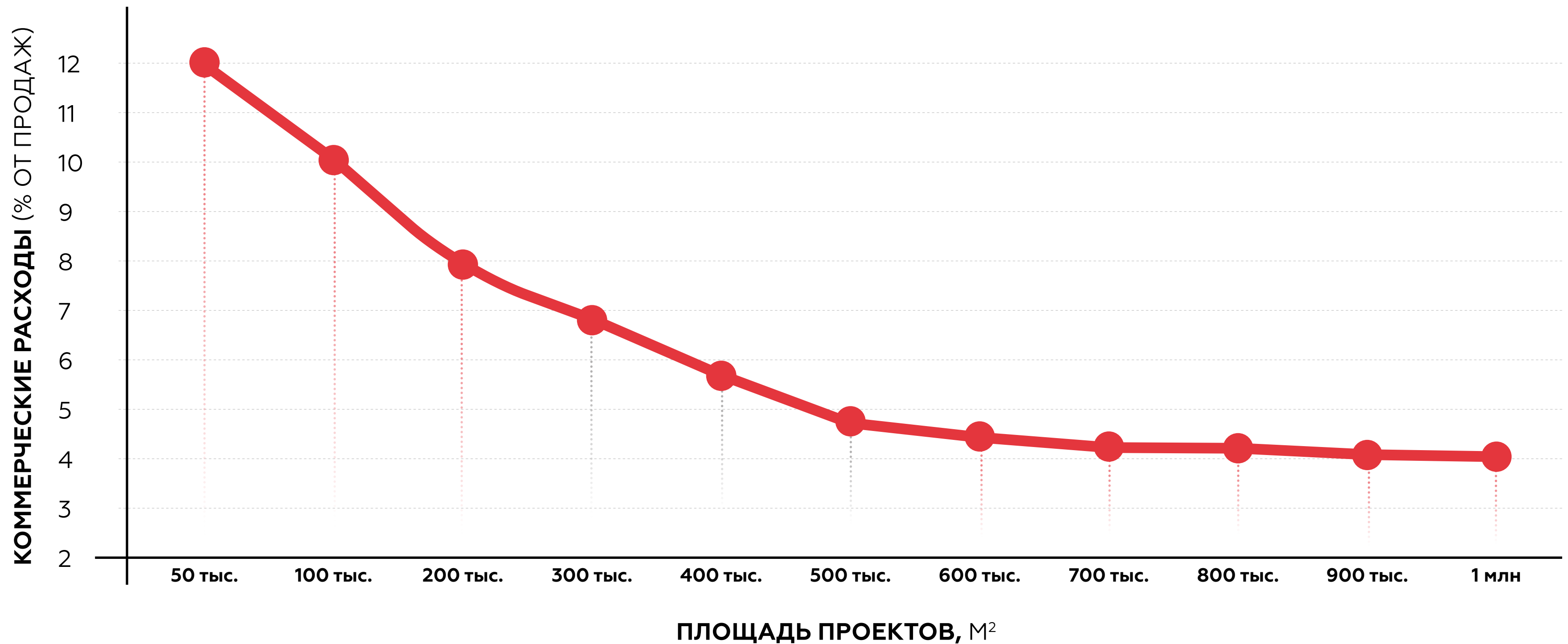
(БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ + ПРОЦЕНТЫ ПО БАНКОВСКОМУ КРЕДИТУ)

➔ Анализ чувствительности LLCR проекта к изменению поступлений по продаже и затрат на строительство

LLCR		ИЗМЕНЕНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ ПО ПРОДАЖЕ						
	1,2	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
ИЗМЕНЕНИЕ ЗАТРАТ	-30%	1,03	1,14	1,26	1,38	1,50	1,62	1,73
	-20%	0,96	1,09	1,20	1,31	1,43	1,54	1,65
	-10%	0,92	1,04	1,15	1,25	1,36	1,46	1,57
	0%	0,88	1,00	1,10	1,20	1,30	1,40	1,50
	10%	0,84	0,94	1,06	1,15	1,24	1,34	1,43
	20%	0,81	0,91	1,02	1,11	1,20	1,29	1,38
	30%	0,78	0,87	0,96	1,07	1,15	1,24	1,32

* представлена обобщенная формула. Фактически каждый банк имеет свой подход по расчету, который может отличаться отдельными параметрами в числителе или знаменателе

Размер коммерческих расходов в зависимости от изменения объема проектов



ПРОЕКТ
«Лаголово»

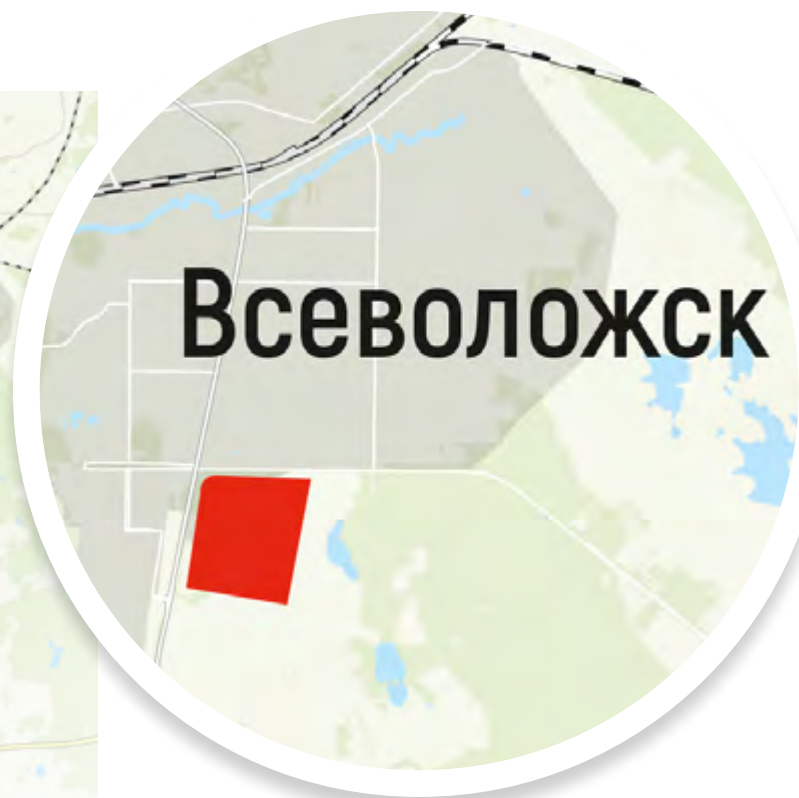
Площадь ЗУ:

124 га

Площадь проекта:

1 млн м²

Проект реализуется совмест-
но с ГК «Самолет»



ПРОЕКТ
«Всеволожск»

Площадь ЗУ:

12,9 га

Площадь проекта:

132 тыс м²

Основные тезисы

- **Выход в новый регион:**
это сложный, но перспективный путь развития для девелоперской компании
- **Анализ и стратегия:**
тщательный анализ рынка, выбор правильной стратегии и эффективное управление рисками — залог успеха
- **Готовность к быстрым решениям:**
необходимо быть гибкими, адаптивными и готовыми к изменениям



Михаил Разин

Руководитель направления
развития инвестиционных
проектов ГК А101

✉ razin_m@a101.ru

☎ +7 (910) 478-45-64

**Спасибо
за внимание!**



Telegram



VK

