



## **ГК «МИАН» – ведущий оператор московского рынка недвижимости**



ЗАО «МИАН-Девелопмент»

Облигационный заем

2 000 000 000 рублей

Ноябрь, 2006



## Оглавление

	стр.
Резюме	3
Структура и основные параметры займа	4
Группа компаний «МИАН» — история образования комплексного интегратора московского рынка недвижимости	5
Структура Группы и корпоративное управление	6
Краткая справка о топ-менеджменте ГК «МИАН»	7
Обзор основных рынков деятельности	9
ГК «МИАН» на московском рынке недвижимости	14
Прогноз денежных потоков по инвестиционным проектам ГК «МИАН»	22
Финансовое состояние ГК «МИАН»	23
Приложение	25

## Резюме

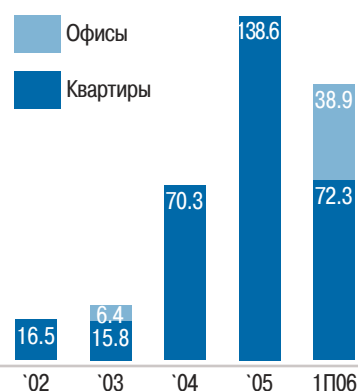
- Группа компаний «МИАН» — один из крупнейших игроков московского рынка жилой и офисной недвижимости. ГК «МИАН» специализируется на наиболее перспективных бизнес- и премиум-сегментах жилой недвижимости и офисных центрах класса «А».
- ГК «МИАН» была основана в 1995г. в Москве. Основным владельцем бизнеса является Сенаторов Александр.
- ГК «МИАН» — комплексный интегратор московского рынка недвижимости: в структуру Группы входят компании, оказывающие услуги на всех стадиях девелопмента, от подбора земельных участков до реализации объектов, управления портфелем недвижимости, а также операций на вторичном рынке.
- Группа представляет собой холдинговую структуру во главе с УК ЗАО «МИАН». Ключевые компании Группы: ЗАО «МИАН-Девелопмент» — девелопмент проектов Группы, ЗАО «Корпорация «МИАН» — риелторская компания, ООО «МИАН-Сервис» — эксплуатация возводимых объектов, ЗАО «МИАН-Инфо» — поставщик телекоммуникационных услуг для объектов Группы.
- ГК «МИАН» участвовала в реализации 20 девелоперских проектов жилой и коммерческой недвижимости общей стоимостью инвестиций более USD 600 млн. Совокупный проектный портфель Группы составляет на текущий момент более 1 млн. м<sup>2</sup> жилой и офисной недвижимости.
- Совокупные доходы Группы по итогам 2005г. составили USD 302.1 млн., увеличившись более чем в пять раз по сравнению с уровнем прошлого года. По итогам 1П2006г. доходы Группы достигли USD 118.9 млн.
- В структуре доходов наибольший удельный вес приходится на реализацию инвестиционных проектов: по итогам 2005г. — 90% совокупных доходов Группы; порядка 10% приходится на доходы от риелторской деятельности.
- Согласно прогнозам Группы, доходы по текущим и планируемым инвестиционным проектам жилищного и коммерческого строительства за период 2007-2009гг. достигнут USD 1 238.3 млн.
- Совокупная стоимость активов Группы по состоянию на 01.07.06 достигла USD 677.5 млн. (+58% к началу года); собственные средства — USD 370.7 млн., финансовый долг — USD 271.8 млн.
- По состоянию на 01.09.06 совокупная стоимость активов в управлении ГК «МИАН» составляет порядка USD 880 млн.
- Деятельность Группы характеризуется хорошим финансовым состоянием: показатели долговой нагрузки Долг/Собств. капитал — 0.73, Долг/Активы — 0.40 (на 01.07.06).
- В структуре займа: эмитент — ЗАО «МИАН-Девелопмент», поручители: ЗАО «Компания «СтройТехСервис», ООО «ОЛДФИН», ЗАО «Перспектива», выступающие в качестве инвесторов по ключевым проектам Группы.
- Средства, привлеченные в результате дебютного выпуска облигаций ГК «МИАН», будут направлены на финансирование текущих и перспективных инвестиционных проектов Группы.

Таблица 1. Основные показатели ФХД ГК «МИАН», 2004-1П2006гг., (упр. учет), USD млн.

	2004	2005	1П2006
Активы	380.8	428.4	677.5
Собственный капитал	60.0	191.4	370.7
Долг	115.3	189.9	271.8
долгосрочный	0.0	25.8	48.8
краткосрочный	115.3	164.1	223.0
Выручка	54.6	302.1	118.9
Чистая прибыль	6.8	15.3	10.7
Чистая рентабельность	12.4%	5.1%	9.0%
Долг/Собственный капитал	1.92	0.99	0.73
Долг/Активы	0.30	0.44	0.40
Долг/Выручка	2.11	0.63	-

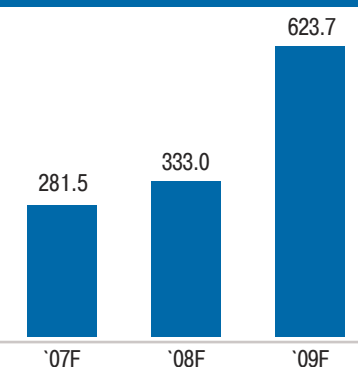
Источник: данные компании

Диаграмма 1. Динамика инвестиций в строительство ГК «МИАН» в 2002-1П2006гг., тыс. м<sup>2</sup> (согласно срокам сдачи ГК)



Источник: данные компании, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Диаграмма 2. Прогноз доходов по инвестиционным проектам ГК «МИАН», 2007-2009гг., USD млн.

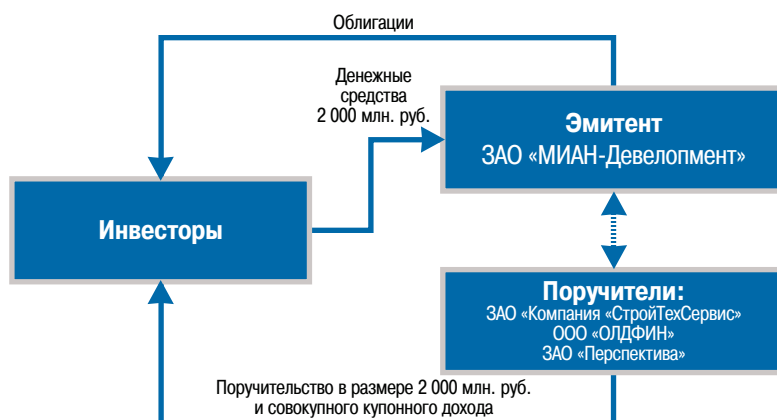


Источник: данные компании, ОАО АКБ «РОСБАНК»

## Структура и основные параметры займа

- **Цель займа:** средства привлекаются для финансирования инвестиционных проектов жилищного и коммерческого строительства.
- **Эмитент:** ЗАО «МИАН-Девелопмент».
- **Поручители:** ЗАО «Компания «СтройТехСервис», ООО «ОЛДФИН», ЗАО «Перспектива».
- **Объем выпуска:** 2 000 000 000 рублей.
- **Обеспечение:** поручительство в размере 2 000 млн. рублей и совокупного купонного дохода.
- **Срок обращения:** 1 092 дня.
- **Оферта:** 1.5 года.
- **Длительность купонного периода:** 182 дня.
- **Ставка купона:** 1 купон — на конкурсе, 2,3 купоны — равны 1 купону, 4,5,6 купоны — устанавливаются эмитентом.
- **Организатор, Андеррайтер:** ОАО АКБ «РОСБАНК».
- **Платежный агент:** НП «Национальный депозитарный центр».

Диаграмма 3 Структура займа



Источник: ОАО АКБ «РОСБАНК»

Выбранная структура займа позволит обеспечить максимальную прозрачность и привлекательность выпуска для инвесторов, а также наиболее полно и адекватно оценить имеющиеся структурные риски в рамках транзакции. В качестве эмитента и поручителей в структуре займа выступают ключевые компании Холдинга:

- ЗАО «МИАН-Девелопмент» — разработка, реализация и сопровождение девелоперских проектов Группы компаний «МИАН»;
- ЗАО «Компания «СтройТехСервис», ООО «ОЛДФИН», ЗАО «Перспектива» — участвуют в ключевых инвестиционных проектах жилищного и коммерческого строительства Группы компаний «МИАН».

Объем 2 млрд. рублей является достаточным для возникновения ликвидного вторичного рынка облигаций ЗАО «МИАН-Девелопмент». Облигации ЗАО «МИАН-Девелопмент» предоставляют дополнительную возможность для диверсификации портфелей долговых инструментов инвесторов, ориентирующихся на ценные бумаги компаний, оперирующих на рынке недвижимости.

Средства привлекаются  
на финансирование  
инвестиционных проектов

Срок — 3 года  
Объем — 2 млрд. руб.  
Оферта — 1.5 года

## Группа компаний «МИАН» — история образования комплексного интегратора московского рынка недвижимости

Группа компаний «МИАН» работает на московском рынке недвижимости более 10 лет. Начало истории ГК «МИАН» было положено в 1995г., когда была получена лицензия на право проведения сделок с недвижимостью и образовано Московское Инвестиционное Агентство Недвижимости (МИАН), оказывающее риелторские услуги на вторичном рынке недвижимости г. Москвы.

Начиная с 1996г., компания начала осваивать первичный рынок жилья. В 1997г. компания выступила одним из первых инвесторов объектов массовой застройки в Марьино и Бутово и стала уполномоченной компанией Правительства Москвы в реализации новостроек в этих районах.

С 1998г. компания начала активно осваивать новые направления бизнеса, такие как рынок загородной недвижимости, аренды помещений, операций с объектами коммерческой недвижимости. В этом же году в составе компании «МИАН» был образован инвестиционный департамент, призванный развивать инвестиционно-девелоперское направление бизнеса.

В 2001г. инвестиционный департамент компании «МИАН» начал освоение нового направления — реализацию собственных объектов жилой и коммерческой недвижимости в Москве и Подмоскowie через дилерскую сеть. С 2002г. в рамках развития риелторского направления бизнеса Компания начала активно развивать сеть территориальных отделений в г. Москве. Сегодня в разных районах Москвы расположено 13 отделений риелторской компании «МИАН-агентство недвижимости» (ЗАО «Корпорация МИАН»).

В 2004г. проведена реструктуризация бизнеса Компании и была образована Группа компаний «МИАН», в которую вошли компании: управляющая компания ЗАО «МИАН», риелторская «МИАН — агентство недвижимости» (ЗАО «Корпорация «МИАН»), девелоперская ЗАО «МИАН-Девелопмент». Управляющая компания ЗАО «МИАН» взяла на себя контролируюшую функцию, в зоне ответственности которой лежит стратегическое планирование и развитие, финансовый контроль и общее управление деятельностью Группы.

В 2005г. «МИАН — агентство недвижимости» (ЗАО «Корпорация «МИАН») стала первой в России компанией, получившей международный сертификат качества менеджмента ISO 9001:2000 в Великобритании в United Kingdom Accreditation Service. В этом году также было образовано ЗАО «МИАН-Инфо», предоставляющее телекоммуникационные услуги для объектов ЗАО «МИАН-Девелопмент».

В августе 2005г. Группой был учрежден Благотворительный фонд «Заветная мечта», созданный для систематизирования проводимых социальных и благотворительных акций.

В октябре 2005г. ГК «МИАН» объявляет о начале реализации программы развития нового бизнес-направления, ориентированного на оказание качественных услуг в сфере фитнеса. В рамках данной программы планируется продвижение торговой марки TerraSport, а также развитие и управление сетью фитнес-клубов, как на базе собственных объектов, так и при партнерском участии ряда застройщиков рынка недвижимости Москвы.

Сегодня Группа компаний «МИАН» предоставляет профессиональные услуги во всех сегментах рынка недвижимости и занимает лидирующие позиции на московском рынке в сфере девелопмента и риелторских услуг.

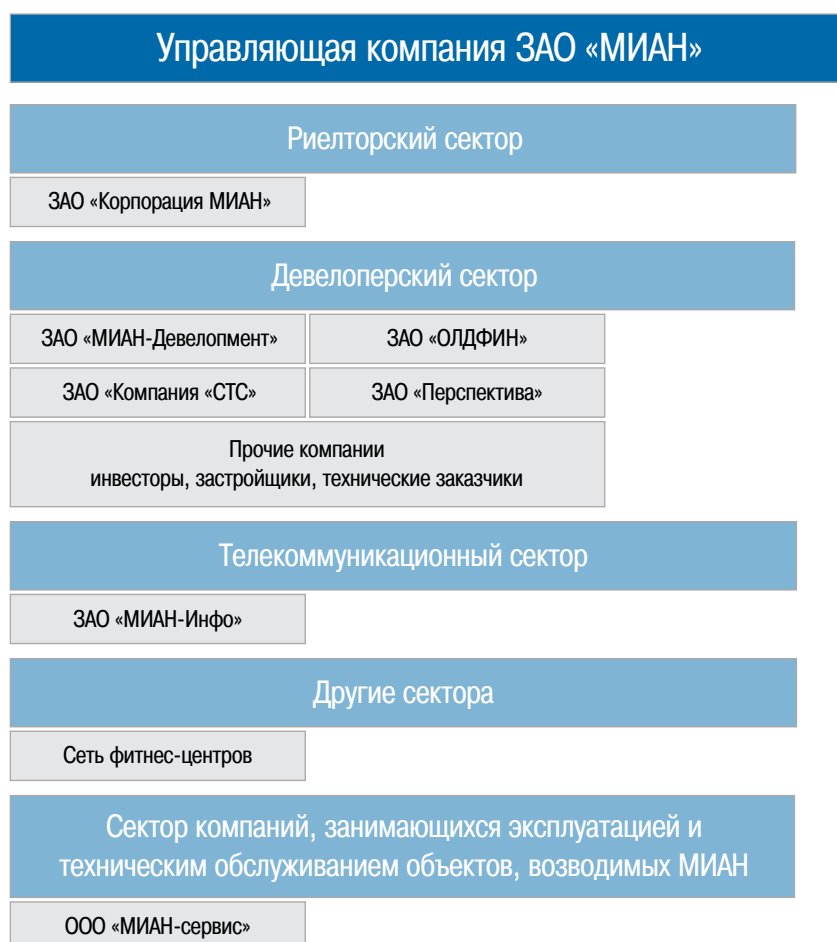
История развития — из  
риелтора в девелоперы

## Структура Группы и корпоративное управление

После реструктуризации бизнеса и создания Группы в 2004г., на управляющую компанию ЗАО «МИАН» возложено осуществление общего управления деятельностью Группы, стратегическое планирование и финансовый контроль.

Ключевыми компаниями ГК «МИАН» являются: ЗАО «МИАН-Девелопмент» — девелопмент проектов Группы, ЗАО «Корпорация «МИАН» — риелторские услуги, ООО «МИАН-Сервис» — эксплуатационно-сервисные услуги для объектов Группы, ЗАО «МИАН-Инфо» — телекоммуникационные услуги для объектов Группы.

Диаграмма 4. Структура Группы компаний «МИАН»



Источник: данные компании

Основным бенефициаром Группы компаний «МИАН» является Сенаторов Александр.

Топ-менеджмент ГК «МИАН» состоит из профессионалов, имеющих значительный опыт работы в областях основных направлений деятельности Группы, а также собственников Группы, что обеспечивает эффективное взаимодействие между владельцами и менеджментом Группы.

Группа структурирована  
по основным бизнес  
направлениям

## Краткая справка о топ-менеджменте ГК «МИАН»

**Сенаторов Александр Геннадьевич, Председатель Совета директоров ГК «МИАН»**

### Образование

**1986-1994гг.** Московский институт радиозлектроники и автоматики, факультет — «Прикладная математика».

**1992-1993гг.** Академия международного бизнеса, курс — «Управление внешнеэкономической деятельностью».

### Профессиональная деятельность

**1995г.** А.Г. Сенаторов работает в МИАН с момента официальной регистрации риелторской компании в сентябре 1995 года.

**1997г.** Генеральный директор Московского Инвестиционного Агентства Недвижимости (МИАН).

**С 2004г.** Председатель Совета Директоров ГК «МИАН».

А.Г. Сенаторов трижды (2001-2003гг.) признавался (по данным рейтинга Ассоциации менеджеров России) лучшим руководителем риелторского бизнеса. По итогам 2002 года, возглавляемая им команда менеджеров признана лучшей управленческой командой отрасли в России.

**Озеров Сергей Леонидович, Генеральный директор Управляющей компании ЗАО «МИАН»**

### Образование

**1990-1995гг.** Финансовая академия при Правительстве РФ (Московский финансовый институт), факультет Международных экономических отношений.

**1998-2000гг.** Аспирантура, Финансовая академия при Правительстве РФ (Московский финансовый институт), тема — «Банковское дело».

### Профессиональная деятельность

**1995-1996гг.** Ведущий экономист отдела валютного дилинга КБ «МОНТАЖСПЕЦБАНК».

**1996-1997гг.** Заместитель начальника отдела финансовых операций в «Русско-германском Торговом Банке».

**1997-1998гг.** АКБ «АВИАБАНК» Начальник управления фондовых и финансовых операций.

**1998-1999гг.** Начальник Управления консультирования Департамента клиентских отношений Акционерного коммерческого банка «Московский Деловой Мир».

**1999-2003гг.** ЗАО «Московское Инвестиционное Агентство Недвижимости» (ЗАО «МИАН»)

Начальник финансово-бюджетной службы Экономического департамента.

**2003г.** Директор Экономического департамента ЗАО «МИАН»

**2004г.** Заместитель Генерального директора ЗАО «МИАН».

**С 1 июля 2004г.** Генеральный директор ЗАО «МИАН».

Высокопрофессиональный  
менеджмент — залог  
успешного развития



**Морозов Анатолий Иванович, Генеральный директор ЗАО «МИАН-Девелопмент»**

**Образование**

**1968-1973гг.** Военно-инженерная Академия им. Куйбышева, факультет — Электромеханика.

**2000г.** Государственная Академия подготовки специалистов инвестиционной сферы, факультет «Промышленно-гражданское строительство».

**Профессиональная деятельность**

**1973-1995гг.** Отдел капитального строительства Семипалатинского ядерного полигона. В 1995 году закончил службу в должности заместителя начальника Управления капитального строительства 12-го ГУ Министерства обороны.

**1995-1997гг.** Заместитель директора ЗАО «Окологрив».

**1997-2000гг.** Инвестиционно-строительная компания «Центр-2000». Руководитель отдела управления проектами.

**2000-2002гг.** Московское Инвестиционное Агентство Недвижимости (МИАН) руководитель отдела управления проектами.

**2002г.** Директор строительного управления Инвестиционного департамента.

**С 2004г.** Генеральный директор ЗАО «МИАН-Девелопмент».

**Кузнецова Нина Борисовна, Генеральный директор ЗАО «Корпорация «МИАН» («МИАН — агентство недвижимости»)**

**Образование**

**1985-1990гг.** Московский Государственный Университет им. Ломоносова, химический факультет.

**1990-1992гг.** Аспирантура Института электрохимии Российской Академии Наук.

**Профессиональная деятельность**

**1996-1998гг.** ЗАО «Московское Инвестиционное Агентство Недвижимости», менеджер по работе с клиентами.

**1998-2000гг.** Начальник отдела вторичного рынка жилья.

**2000-2001гг.** Директор первого территориального отделения агентства — «МИАН—Тверское».

**2001-2004гг.** Директор Департамента вторичного рынка недвижимости и Заместитель Генерального директора ЗАО «Московское Инвестиционное Агентство Недвижимости».

**С 2004г.** Генеральный директор ЗАО «Корпорация «МИАН». Под ее руководством находится весь риелторский бизнес Группы компаний «МИАН», насчитывающий на данный момент 13 территориальных отделений и более 1000 сотрудников.

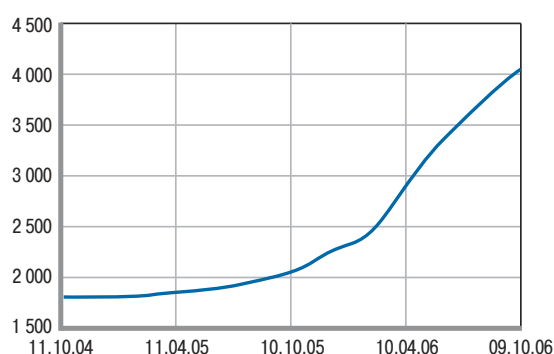


## Обзор основных рынков деятельности

### Рынок жилой недвижимости г. Москвы

Рынок жилой недвижимости г. Москвы в 2006г. характеризуется значительным ускорением темпов роста стоимости жилья по сравнению с 2005г. Так, согласно данным агентства IRN, индекс стоимости жилья за 9М2006г. вырос на 73%, преодолев психологический барьер в USD 4000 за м<sup>2</sup>, в то время как за весь 2005г. прирост индекса составил 28%. До конца года, по прогнозам аналитиков, темпы роста стоимости жилья в Москве постепенно снизятся и средняя цена на первичном рынке стабилизируется на отметке USD 4100-4200 за м<sup>2</sup>.

Диаграмма 5. Индекс стоимости жилья, USD/м<sup>2</sup>

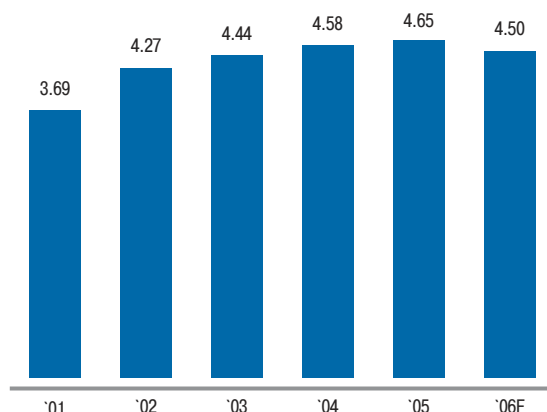


Источник: [www.irn.ru](http://www.irn.ru)

Столь значительное увеличение темпов роста стоимости жилья объясняется крайней ограниченностью предложения, с одной стороны, и мощным покупательским спросом, подпитываемым ростом доходов населения и развитием ипотечного кредитования, с другой. Объем предложения новостроек в 1 полугодии 2006г. сократился по сравнению с аналогичным периодом 2005г. на 30-40%, что объясняется как негативными последствиями вступления ФЗ №214 «О долевом строительстве» и последующим снятием с продажи части объектов, так и острым дефицитом строительных площадок в столице.

Существующая проблема нехватки площадей для застройки естественным образом отражается на объемах строительства: ввод жилья в Москве на протяжении последних трех лет стабилизировался на уровне 4.4-4.6 млн. м<sup>2</sup> в год. Таким образом, количественное предложение свободно реализуемого нового жилья в г. Москве в ближайшие годы будет ограничиваться естественным способом, что не предусматривает существенного снижения его стоимости.

Диаграмма 6. Объемы ввода жилья в г. Москве, 2001-2006Пгг., млн. м<sup>2</sup>



Источник: Росстат

Рынок жилья в Москве:  
- стабильность в объемах;  
- рост в стоимости

Наибольшей популярностью среди москвичей в настоящее время пользуется сегмент бизнес-класса, включающий монолитно-кирпичные дома с улучшенной планировкой, обязательным наличием огороженной придомовой территории и подземным паркингом. По итогам 2005г. доля сегмента жилья бизнес-класса в предложении на московском рынке достигла 50%, а по итогам 2006г. приблизится к 60%. Стоимость жилья в новостройках бизнес-класса, в зависимости от места расположения дома и развитости инфраструктуры, варьируется в диапазоне USD 4 000-6 000 за м<sup>2</sup>.

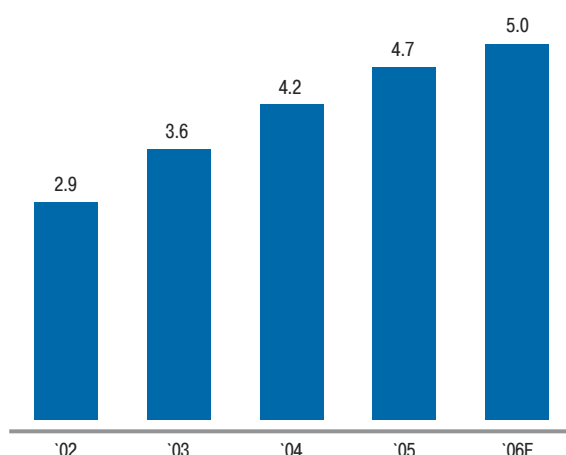
Сегмент элитной недвижимости, составляющий порядка 5% всего объема строительства, также характеризуется значительным ростом цен: в 2005г. рост средних цен на элитное жилье по данным агентства Knight Frank на первичном рынке составил 28%, в то время как по итогам первого полугодия 2006г. цены на элитное жилье выросли еще на 37% до USD 10 675 за м<sup>2</sup>. Главной причиной роста цен явилось постепенное сокращение предложения вследствие усложнения процедуры получения разрешительной документации и нехватки площадок под застройку элитного жилья в столице. Так, в конце 2005г. на первичном рынке элитного жилья столицы предлагалось порядка 1 200 квартир в 69 домах, в то время как в 1П2006г. предложение сократилось до 690 квартир в 62 домах.

#### Рынок офисной недвижимости г. Москвы

Московский рынок офисной недвижимости развивается последние несколько лет бурными темпами, при этом растут как размер рынка, так и качество проектов. Если всего 10 лет назад рынка современных офисов в Москве не существовало, то на сегодняшний день московский рынок — один из самых динамично развивающихся рынков Европы. Основные характеристики рынка — высокие темпы нового строительства и рекордные показатели сдачи в аренду площадей.

По итогам 2005г. московский офисный рынок продолжил демонстрировать уверенный рост — за этот период было введено порядка 650 тыс. м<sup>2</sup> офисов класса «А» и «В» (+100 тыс. м<sup>2</sup> к уровню 2004г.), в то время как общий объем качественных офисных площадей достиг порядка 4.7 млн. м<sup>2</sup>.

Диаграмма 7. Общий объем офисных площадей в г. Москве, 2002-2006Пгг., млн. м<sup>2</sup>



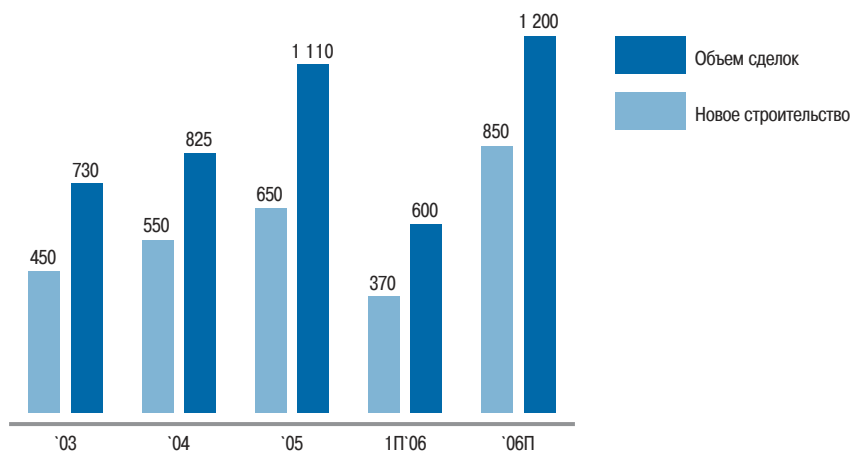
Источник: Jones Lang LaSalle, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Спрос на качественные офисные помещения растет опережающими темпами относительно предложения. Так, в 2005г. общий объем заключенных сделок превысил 1 млн. м<sup>2</sup> при объеме строительства на уровне 650 тыс. м<sup>2</sup>. При этом в ближайшие два года ситуация на московском рынке, по мнению отраслевых экспертов, не претерпит существенных изменений, и растущий спрос будет по-прежнему опережать предложение, стимулируя рост цен и арендных ставок.

Жилье бизнес-класса — лидер  
спроса

Офисная недвижимость в  
Москве: ...

Диаграмма 8. Объемы строительства и сделок, 2003-2006Пгг., тыс. м<sup>2</sup>

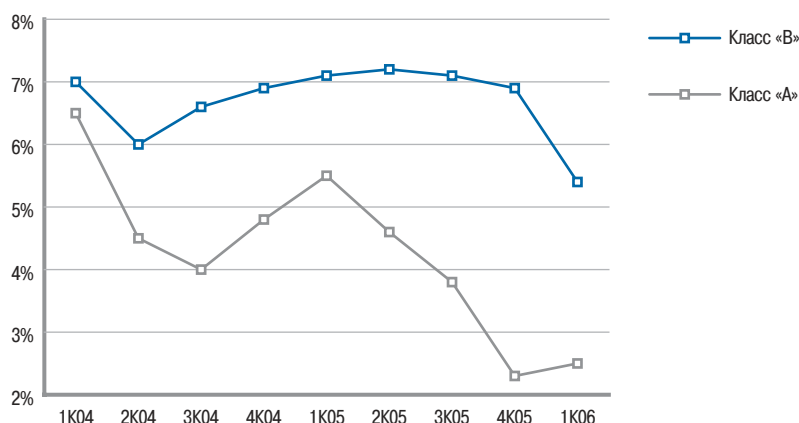


Источник: Noble Gibbons, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Превышение спроса над предложением выражается как в рекордно низком для европейских городов уровне вакантных площадей (по данным агентства Knight Frank: 2.3% для офисов класса «А» и 6.9% для офисов класса «В»), так и в поступательном росте объемов предварительной аренды: если в 2004г. объем сделок предварительной аренды составлял порядка 15% всех сделок, то по итогам 1П2006г. уровень таких сделок достиг 31%. На данный момент на 40% площадей в зданиях класса «А», Государственная комиссия по которым будет проходить в 2007г., уже подписаны договоры предварительной аренды.

Несоответствие темпов роста предложения и спроса на московском рынке офисной недвижимости отражается в поступательном росте арендных ставок. Так, в 2005г. средний уровень арендных ставок вырос на 7-10% до USD 600-650/м<sup>2</sup> и USD 450-500/м<sup>2</sup> для офисов класса «А» и «В» соответственно. Таким образом, Москва вышла на третье место по уровню арендных ставок после Лондона (USD 1 400/м<sup>2</sup>) и Парижа (USD 800/м<sup>2</sup>).

Диаграмма 9. Доля свободных площадей, 2004-1К2006гг., %

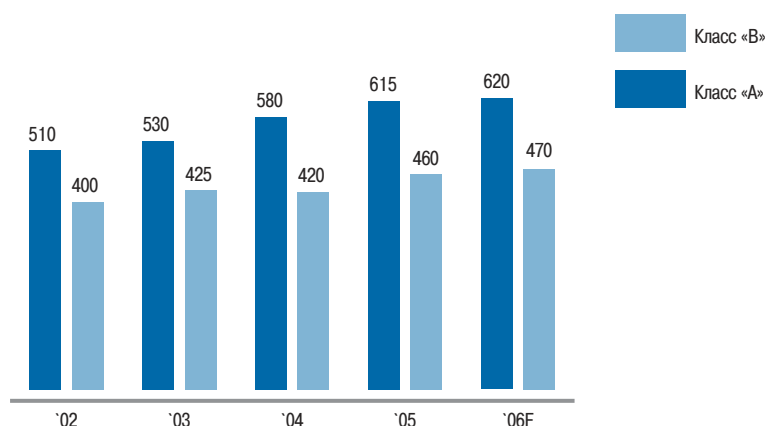


Источник: Knight Frank, Noble Gibbons, ОАО АКБ «РОСБАНК»

... острая диспропорция  
спроса и предложения,...

... => рост арендных ставок  
и снижение доли свободных  
площадей

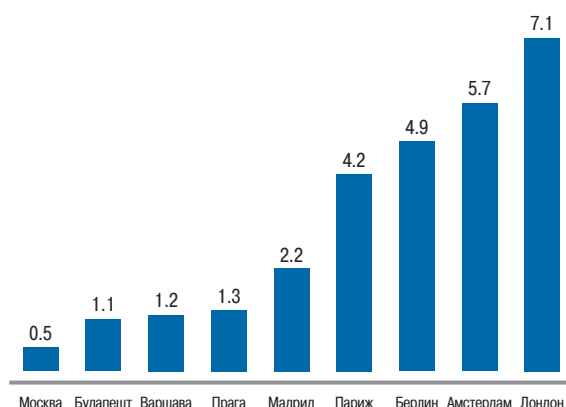
Диаграмма 10. Средний уровень арендных ставок, 2002-2006Пгг., USD/год/м<sup>2</sup>



Источник: Knight Frank, Noble Gibbons, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Несмотря на высокие темпы роста строительства новых офисных центров и увеличения предложения в абсолютном выражении, московский рынок офисной недвижимости по-прежнему остается одним из самых ненасыщенных рынков в Европе. Так, по такому показателю как площадь офисов на душу населения Москва с показателем 0.45 м<sup>2</sup> уступает большинству европейских городов.

Диаграмма 11. Количество офисных площадей на душу населения в 2005г., м<sup>2</sup>



Источник: Jones Lang LaSalle, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Главной тенденцией рынка офисной недвижимости в последние годы остается децентрализация активности в секторе по мере усугубления проблемы дефицита площадок под застройку в центре столицы. По состоянию на конец 2005г. на сделки вне центральной части города приходилось около 70% всех сделок, в то время как два года назад их доля не превышала 50%. На сегодняшний день на долю периферийного сегмента рынка приходится порядка 10% офисов в городе, при этом уже в 2008г. по мере завершения ряда крупных проектов прогнозируется увеличение доли офисов за пределами Садового кольца до 20%.

Другой тенденцией московского рынка является удлинение сроков аренды и увеличение площадей, на которые заключаются арендные договоры. В последние годы увеличивается число сделок, заключаемых на срок от пяти лет, в тоже время, продолжается рост числа сделок с офисами площадью более 3 тыс. м<sup>2</sup>.

В 2006г. сохраняется рост активности на рынке офисной недвижимости г. Москвы. По итогам первого полугодия объем введенных площадей составил 370 тыс. м<sup>2</sup>, при этом более 60% пришлось на офисы класса «А». В тоже время, спрос по итогам первого полугодия значительно превысил предложение: общий объем сделок за

Основные тенденции:  
- децентрализация строительства;  
- увеличение сроков арендных договоров;  
- рост объемов предварительной аренды

данный период превысил 600 тыс. м<sup>2</sup>.

Таблица 2. Крупнейшие проекты офисной недвижимости, введенные в 1П2006г.

Название	Адрес	Общая площадь, м <sup>2</sup>
<b>Класс «А»</b>		
«Аврора Бизнес-Парк»	Садовническая ул., 82	50 800
«Северное сияние»	Правды ул., 26	37 650
«Gorky Park Tower»	Ленинский пр-т, 13-15	32 800
Ducate Place III	Гашека ул., 6	32 800
<b>Класс «В»</b>		
«Бородино»	Русаковская ул., 13	33 000

Источник: Knight Frank

По прогнозам участников и аналитиков рынка общая ситуация на рынке в 2006-2007гг. продолжит характеризоваться превышением спроса над предложением и соответственно ростом арендных ставок. В 2008-2009гг. на рынок выйдут крупные запланированные объекты, способные изменить соотношение спрос/предложение, а у арендаторов появится более широкий выбор помещений в проектах различного типа и качества. Таким образом, арендные ставки на офисную недвижимость класса «В» стабилизируются на текущих уровнях, в то время как стабилизацию на более дефицитные офисы класса «А» следует ожидать не ранее 2008-2009гг.

## Группа компаний «МИАН» на московском рынке недвижимости

ГК «МИАН» успешно работает на московском рынке недвижимости уже более 11 лет. Группа начинала свою деятельность исключительно как риелтор, оказывая услуги по купле-продаже жилой недвижимости на первичном и вторичном рынках. Сегодня риелторский бизнес Группы обеспечивает порядка 9% совокупных доходов (по итогам 2005г. — USD 29.4 млн.). Риелторский бизнес в меньшей степени зависит от колебаний цен на рынке недвижимости и придает дополнительную стабильность Группе в целом.

После реструктуризации Группы в 2004г. риелторский бизнес развивает ЗАО «Корпорация «МИАН» (МИАН — агентство недвижимости). Корпорация предоставляет услуги во всех сегментах рынка недвижимости и работает по всем основным направлениям, а также активно развивает рынок сопутствующих услуг, расширяя консалтинговое направление и направление по оформлению официальной документации. В августе 2006г. ЗАО «Корпорация «МИАН» (МИАН — агентство недвижимости) представило новую модель ценообразования, которая предлагает принципиально новый для рынка недвижимости подход к формированию агентской комиссии в сделках купли-продажи и обмена в сегменте жилой недвижимости. Теперь размер агентского вознаграждения состоит из двух составляющих: фиксированной части (USD 3 000), которая не зависит ни от цены квартиры, ни от вида сделки, и переменной части (1.5%). Новая программа позволит избежать «автоматического» роста стоимости риелторских услуг, который связан с общим ростом рынка недвижимости, а также исключить завышение стоимости риелторских услуг для квартир с ценой от USD 130 000.

Согласно результатам маркетинговых исследований, бренд «МИАН» является на сегодняшний день самым узнаваемым в Москве среди частных клиентов — потребителей услуг на рынке недвижимости, при этом наивысший уровень известности характерен для всех целевых групп клиентов, что придает Группе дополнительную устойчивость и обеспечивает стабильный приток клиентов.

Доля сделок, проводимых риелторской компанией ЗАО «Корпорация «МИАН», составляет по оценкам компании 10-12% от общего объема рынка. В базе риелторской компании представлено порядка 60% всех предложений на первичном рынке, порядка 30% на рынке загородной недвижимости, 15% предложений рынка вторичной недвижимости.

Сегодня основным сегментом бизнеса Группы является девелопмент — инвестиционные проекты в области жилой и коммерческой недвижимости. Развитие инвестиционно-девелоперского бизнеса Группы началось с участия в инвестиционных проектах в качестве соинвестора. Первыми инвестиционными проектами стали районы массовой застройки в Южном и Северном Бутово, Марьином парке и Жулебино.

Активное развитие инвестиционно-девелоперского бизнеса Группы началось в 2003г., когда Группа реализовала свой дебютный проект в области девелопмента — жилой дом бизнес-класса со встроенными нежилыми помещениями и подземной автостоянкой, расположенный по адресу: ул. Амундсена, вл. 19-21. Жилой дом расположен в районе Свиблово, недалеко от зоны отдыха «Капустинские пруды». 25-этажный жилой дом общей площадью 16 тыс. м<sup>2</sup> состоит из 149 квартир площадью 13.7 тыс. м<sup>2</sup> и подземного паркинга на 22 машиноместа. Общий доход Группы от реализации квартир в этом доме превысил USD 15 млн.

Первым девелоперским проектом в области офисной недвижимости стало строительство административно-торгового здания класса «А» с керамогранитными,

ГК «МИАН» — один из  
крупнейших риелторов Москвы

«МИАН» — самый популярный  
бренд среди операторов  
недвижимости Москвы

С 2003г. — активное развитие  
девелоперского бизнеса

вентилируемыми фасадами общей площадью 6.4 тыс. м<sup>2</sup>. Здание располагается в Центральном административном округе столицы по адресу ул. Красная Пресня, д. 22. Офисно-торговый центр был сдан госкомиссии в июне 2003г. и в настоящее время является центральным офисом Группы компаний «МИАН».

В 2004г. Группа завершила проекты застройки жилого микрорайона Куркино: монолитно-кирпичные трехэтажные таунхаусы общей жилой площадью 11.6 тыс. м<sup>2</sup>, а также монолитно-кирпичные дома с индивидуальными планировками и первым нежилым этажом общей жилой площадью 58.7 тыс. м<sup>2</sup>.

В начале 2005г. Группа завершила проект строительства монолитно-кирпичного дома, облицованного немецким клинкерным кирпичом и гранитной плиткой. Дом относится к сегменту элитной жилой недвижимости и расположен в историческом центре Москвы в районе Хамовники по адресу 2-й Обыденский пер., 1а. Шестизэтажный жилой дом общей площадью 5.6 тыс. м<sup>2</sup> состоит из 21 квартиры площадью 3.3 тыс. м<sup>2</sup>, подземного паркинга на 27 машиномест. Кроме того, дом оснащен системой «интеллектуальное здание», а на первом этаже располагается физкультурно-оздоровительный комплекс. Общий доход Группы от реализации проекта составил USD 24.7 млн.

ГК «МИАН» участвовала в качестве соинвестора в проекте застройки жилого квартала «Шуваловский», расположенного на западе Москвы в одном из самых престижных районов города недалеко от м. «Университет». Проект квартала «Шуваловский» представляет собой семь корпусов, объединенных в целостный архитектурный ансамбль. Группа компаний «МИАН» участвовала в строительстве четырех корпусов квартала, общей жилой площадью 131 тыс. м<sup>2</sup>.



Одним из наиболее узнаваемых инвестиционных проектов Группы является строительство элитного жилого комплекса «Коперник», расположенного в историческом центре Москвы в районе Якиманка по адресу Б. Якиманка, вл. 22. Близость набережной Москвы-реки, 10-минутная пешеходная доступность Кремля и панорамные

виды из окон (начиная с 4 этажа): на Кремль, Храм Христа Спасителя, памятник Петру I, набережную реки Москвы придают комплексу дополнительную привлекательность.

Жилой комплекс «Коперник» представляет собой 6-секционное здание переменной высоты — от 6 до 15 этажей, где разместились 146 квартир общей площадью 21.9 тыс. м<sup>2</sup>, подземный паркинг на 150 машиномест, ресторан, служебные помещения, а также многофункциональный двухэтажный спортивный комплекс общей площадью 3 000 м<sup>2</sup> с 25-метровым бассейном, сауной, тренажерным залом, солярием и салоном красоты. Здание оснащено комплексной системой жизнеобеспечения «интеллектуальный дом», базирующейся на новейших технических решениях и делающей жизнь комфортной и уютной. Инфраструктура «Коперника» разработана на основе стандартов лучших мировых отелей и включает в себя различные виды сервиса: круглосуточную доставку горячих блюд, билетов, медикаментов, цветов, уборку квартир и т.д.

Жилой комплекс «Коперник» является победителем в номинации «Лучший проект жилого здания и комплекса повышенной комфортности» в конкурсе инвестиционных проектов «Золотой REALTEX» в рамках выставки «Инвестиции Строительство Недвижимость REALTEX-2005», а также победителем Building Awards-2006 в номинации «Проект года (Городская недвижимость)». По состоянию на конец первого полугодия 2006г. в жилом



комплексе «Коперник» было реализовано 76 квартир общей площадью 10.8 тыс. м<sup>2</sup>. Совокупный доход от проекта на текущий момент превысил USD 107 млн.

Новым стратегическим направлением развития ГК «МИАН» является девелопмент бизнес-центров с целью их последующей сдачи в аренду. Так, в 2006г. ГК «МИАН» завершила строительство 15-этажного офисного центра класса «А» «Северное сияние», общей площадью 37.65 тыс. м<sup>2</sup> с панорамным остеклением и видом на Савеловскую площадь. Бизнес-центр «Северное сияние» располагается на ул. Правды, 26 в одном из активно развивающихся деловых районов столицы — «Беговой», Северного



административного округа. Под офисы отведено 27 тыс. м<sup>2</sup>. В бизнес-центре расположены торговые помещения, комплекс общепита, ресторан, а также двухуровневый подземный паркинг на 158 машиномест. Комплекс «Северное сияние» был сдан госкомиссии в апреле 2006г., на сегодняшний день в аренду сдано 78% коммерческих

площадей, в соответствии с бизнес-планом достигнуть заполнения 95% планируется в декабре 2006г. Общие затраты по проекту составили порядка USD 61.3 млн., при уровне арендных платежей порядка USD 21.1 млн. в год.

В совокупности Группа компаний «МИАН» участвовала в 20 девелоперских проектах общей стоимостью инвестиций более USD 600 млн.

Таблица 3. Инвестиционно-девелоперские проекты ГК «МИАН»

Наименование объекта	Площадь здания, м <sup>2</sup>	Площадь квартир, реализованных ГК МИАН, м <sup>2</sup>	Срок ГК	Общая стоимость инвестиций, USD
Дыбенко, вл.6, к3, жилой дом	13 568	5 005	Ноябрь 02	3 300 000
Лялин пер., вл.19-21, жилой дом	13 454	4 069	Сентябрь 02	3 500 000
Снежная ул., вл.27, жилой дом	11 038	7 420	Январь 02	5 800 000
Амундсена, вл.19-21, жилой дом	16 029	13 773	Ноябрь 03	12 300 000
Митино м8Б, к3, жилой дом	-	2 060	Март 03	1 400 000
Красная Пресня ул., 22, административно-торговое здание	6 427	-	Июнь 03	9 800 000
Куркино, мкрн. 3,4,6,7б,9, жилые дома	-	58 654	2004г.	61 100 000
Куркино, мкрн.6, к.11-28 (С), таунхаусы	-	11 625	Декабрь 04	7 100 000
2-й Обыденский пер., 1а, жилой дом	5 631	3 260	Январь 05	16 574 906
Ломоносовский пр-кт, вл.27, к2, жилой дом	-	28 651	Сентябрь 05	49 069 626
Ломоносовский пр-кт, вл.27, к3, жилой дом	-	45 682	Июнь 05	77 916 182
Солнцево, мкр.4-4а, к2, жилой дом	35 033	13 950	Март 05	15 343 900
Солнцево, мкр.4-4а, к3, жилой дом	30 733	8 595	Июнь 05	9 454 500
ЖК «Коперник», ул. Якиманка, вл.22, элитный жилой комплекс	43 794	10 816	Апрель 06	94 491 558
Микрорайон «Радужный», Солнцево, мкр. 4-4А, к1, жилой дом	39 201	19 639	Январь 06	24 292 721
Ломоносовский пр-кт, вл.27, к4, жилой дом	-	38 502	Декабрь 05	66 920 481
Ломоносовский пр-кт, вл.27, к5, жилой дом	-	18 450	Октябрь 06	40 538 581
Жилой комплекс «Заповедный», Островитянова, вл. 6	19 664	13 542	Апрель 06	25 604 007
БЦ «Северное сияние», ул. Правды, 26, офисный центр класса «А»	37 650	-	Апрель 06	61 297 264
Жилой дом «РЕЖИССЕР», ул.Пырьева, вл.2	25 889	10 889	Март 06	27 572 247

Источник: данные компании

ГК «МИАН» завершила 20  
девелоперских проектов  
общей стоимостью инвестиций  
более USD 600 млн.

На текущий момент проектный портфель Группы включает 14 проектов в области коммерческой и жилой недвижимости общим объемом более 1 млн. м<sup>2</sup>, при этом наиболее масштабные проекты связаны с коммерческой недвижимостью. В настоящее время деятельность Группы, в первую очередь, сконцентрирована на создании сети собственных бизнес-центров с целью получения стабильного денежного потока от арендных платежей. Формирование сети бизнес-центров позволит с наибольшей вероятностью прогнозировать денежные потоки, что в свою очередь позитивно отразится на финансовом состоянии Группы и будет способствовать укреплению устойчивых позиций Группы на рынке недвижимости.

#### **Офисный центр класса «А», ул. Валовая, 28**



Во втором квартале 2004г. в центральном административном округе в непосредственной близости ст. м. «Серпуховская» ГК «МИАН» приступила к реализации проекта торгово-офисного центра класса «А» общей площадью 44.6 тыс. м<sup>2</sup>. Площадь офисной зоны составит 15.8 тыс. м<sup>2</sup>, в комплексе также

запроектированы торговые помещения, кафе и автостоянки, расположенные на 2-5 надземных уровнях здания. Строительство торгово-офисного центра планируется завершить в 1К2008г.

Уникальной особенностью комплекса являются высококлассные трехуровневые апартаменты, расположенные на крыше здания с индивидуальным входом, автостоянкой и зимним садом на эксплуатируемой кровле. Выручка от продажи апартаментов составит по прогнозам Группы USD 28.8 млн.

Высокий уровень качества объекта, его оснащенность современными инженерными системами и коммуникациями, удовлетворяют существующим требованиям к офисам западного стандарта. Местоположение объекта в деловом районе ЦАО, динамика людских потоков в районе строительства, близость нескольких станций метро («Добрынинская», «Павелецкая») обеспечивает ликвидность офисных помещений, что позволит установить максимально высокие арендные ставки на коммерческие помещения. Прогнозируемый уровень годовой выручки от аренды — USD 15.9 млн. Ориентировочный объем инвестиций в проект — USD 121 млн.

Проектный портфель —  
14 проектов  
площадью более 1 млн. м<sup>2</sup>

Приоритет — создание сети  
собственных бизнес-центров с  
целью получения стабильных  
арендных платежей

### **Многофункциональный жилой комплекс «Северный парк», Ленинградское шоссе, вл. 25**



В настоящее время ГК «МИАН» реализует инвестиционный проект строительства жилого комплекса «Северный парк» по адресу: Ленинградское шоссе, 25 Войковского района. В нескольких десятках метров от жилого комплекса располагается историко-природный парк «Покровское-Стрешнево»

Территория парка, а также земельный участок вдоль берега Химкинского водохранилища, будут огорожены, реконструированы и использованы для отдыха жителей окружающей застройки и возводимого жилого комплекса.

Комплекс будет представлять собой огороженную и охраняемую территорию, имеющую самостоятельную инфраструктуру, расположенную на первых нежилых этажах домов. Жилой комплекс состоит из трех корпусов: 40-этажный корпус «А» площадью 47.6 тыс. м<sup>2</sup>, 30-этажный корпус «Б» площадью 20.9 тыс. м<sup>2</sup>, 20-этажный корпус «В» общей площадью 15.4 тыс. м<sup>2</sup>. Окончание строительства намечено на 4К2007г. ГК «МИАН» проинвестировала строительство более 18 тыс. м<sup>2</sup> и 400 машиномест. Прогнозируемый уровень выручки от продажи площадей составит USD 116.9 млн. Объем инвестиционных вложений — USD 59 млн.

### **Культурно-досуговый центр, Каретный ряд, вл. 3**



Во втором квартале 2006г. в саду «Эрмитаж», по адресу — Каретный ряд, вл. 3 ГК «МИАН» приступила к строительству молодежного культурно-досугового центра общей площадью 11.7 тыс. м<sup>2</sup>, в котором будет располагаться ресторан на 1 тыс. м<sup>2</sup>, театр общей площадью 5.1 тыс. м<sup>2</sup>, торгово-офисные помещения

площадью 1.7 тыс. м<sup>2</sup> и клуб. Район застройки — средоточие не только деловой жизни столицы, но и индустрии развлечений, а сад «Эрмитаж» — одно из наиболее любимых москвичами мест проведения досуга и культурно-массовых мероприятий.

Высокая посещаемость сада «Эрмитаж» является основным фактором, обеспечивающим ликвидность объекта. Окончание строительства намечено на 4К2008г. Прогнозируемый уровень годовой выручки от аренды — USD 7.3 млн. Ориентировочный объем инвестиций в проект — USD 30.5 млн.

### **Многофункциональный бизнес-центр, пр-кт Вернадского, 41**

По адресу пр. Вернадского, 41, во втором квартале 2006г. начато строительство 21-этажного многофункционального бизнес-центра общей площадью 50 тыс. м<sup>2</sup>. Архитектурно-планировочное решение здания и уровень отделки соответствуют верхнему сегменту бизнес-класса. Комплекс оснащен высококачественными инженерными системами и коммуникациями. В состав бизнес-центра входит около

29.8 тыс. м<sup>2</sup>. офисных помещений класса «А», 1.5 тыс. м<sup>2</sup> торговых площадей, а также столовая для персонала и ресторан.

Планируемый срок окончания строительства — 1К2009г. Ожидаемый уровень годовой выручки от аренды — USD 24.5 млн. Планируемый объем инвестиций в строительство — USD 96.5 млн.

#### **Элитный жилой комплекс, 6-й Ростовский пер., вл. 6, д. 6, 4а**

По адресу 6-й Ростовский переулок, вл.6, д.6, 4а на территории района Хамовники намечено строительство 6-ти этажного малоквартирного элитного жилого дома общей площадью 11.3 тыс. м<sup>2</sup>. Начало строительства намечено на 1К2007г. В объекте запроектировано 24 квартиры общей площадью 4.5 тыс. м<sup>2</sup>, апартаменты площадью 1.3 тыс. м<sup>2</sup>, а также двухуровневый подземный паркинг на 56 машиномест. Инженерное оборудование и отделка здания соответствует объектам VIP-класса, предполагается оснащение комплекса системой «интеллектуальное здание». Строительство планируется завершить в 3К2008г. Прогнозируемый уровень выручки от продажи площадей — порядка USD 90 млн. Ориентировочный объем инвестиций в проект — USD 51.2 млн.

#### **Многофункциональный административный комплекс, ул. Амундсена, 14, 19**

В 3К2007г. ГК «МИАН» планирует приступить к строительству многофункционального административного комплекса по адресу ул. Амундсена, 14, 19. Участок предполагаемого строительства расположен недалеко от станции метро «Свиблово» в районе пересечения улиц Амундсена и Снежная. Комплекс будет расположен в глубине жилой застройки и отделен существующими зданиями. Общая площадь здания составит 25.2 тыс. м<sup>2</sup>, при этом под офисы выделено 12.9 тыс. м<sup>2</sup>. Административный комплекс предназначен для размещения торговых и офисных помещений, кроме того, в подземной части комплекса предусмотрена двухуровневая автостоянка на 70 машиномест. Завершение строительства намечено на 4К2009г. Ориентировочный объем инвестиций в проект составит порядка USD 66.5 млн.

Проектный портфель Группы также включает несколько инвестиционных проектов, находящихся на стадии предпроектной подготовки.

#### **Бизнес центр класса «А», Духовской пер., вл. 17**

По адресу: Духовской пер., вл. 17 запланировано строительство административного центра класса «А» общей площадью 75.9 тыс. м<sup>2</sup>. В аренду будет предложено около 30.3 тыс. м<sup>2</sup>. офисных площадей, удовлетворяющих самым высоким потребительским требованиям и 360 машиномест в подземном паркинге. Начало строительства намечено на 1К2007г., а завершение на 1К2010г. Прогнозируемый уровень годовой выручки от аренды помещений — USD 20.5 млн. Ориентировочный объем инвестиций в строительство — USD 157.4 млн.

#### **Многофункциональный офисно-жилой комплекс класса «А», ул. Палиха, 10**

В 3К2007г. ГК «МИАН» планирует приступить к строительству многофункционального офисно-жилого комплекса бизнес-класса общей площадью 102.9 тыс. м<sup>2</sup> по адресу ул. Палиха, 10. Торгово-офисная часть комплекса составит порядка 48 тыс. м<sup>2</sup>, площадь квартир — 18.7 тыс. м<sup>2</sup>, подземный паркинг рассчитан на 640 машиномест. Земельный участок под строительство находится между улицами Новослободская, Палиха и Суцевская. Завершение строительства намечено на 1К2010г.

Класс объекта позволяет прогнозировать высокий уровень цен: ожидаемый объем выручки от продажи площадей объекта составит USD 326.8 млн. Ориентировочный объем инвестиций в проект — USD 229.6 млн.

#### **Торгово-развлекательный центр, ул. Миклухо-Маклая, 36**

Начало строительства торгово-развлекательного центра общей площадью 12.7 тыс. м<sup>2</sup> по адресу ул. Миклухо-Маклая, 36 намечено ГК «МИАН» на 4К2007г. В состав комплекса войдут торговые помещения общей площадью 1.5 тыс. м<sup>2</sup>, рестораны общей площадью 830 м<sup>2</sup>, а также зоны игровых автоматов, аттракционов и бильярд, которые будут располагаться на площади 1.2 тыс. м<sup>2</sup>. В подземной части комплекса запроектировано 74 машиноместа. Окончание строительства запланировано на 2К2009г. Прогнозируемый уровень годовой выручки от аренды — USD 8.6 млн. Ориентировочный объем инвестиций в проект — USD 23.2 млн.

#### **Комплексная реконструкции и жилая застройка района Измайлово, мкрн. 15, 16, 17**

Массовая жилая застройка планируется в районе Измайлово, мкр. 15,16,17. Площадь территории составляет 36.66 га и ограничена улицами Измайловский б-р (с севера), 5-я Парковая ул. (с запада), Первомайская ул. (с юга), 11-я Парковая ул. (с востока). Микрорайон со всех сторон окружен жилыми кварталами. Ближайшими станциями метро являются: «Первомайская» (на территории участка застройки), «Щелковская», «Измайловская». В шаговой доступности расположен Измайловский ПКЮ. Основные транспортные магистрали: Щелковское шоссе, Измайловское шоссе, Сиреневый бульвар. Проектом предполагается снос существующих строений и переселение жителей в стартовые дома, участок первой линии домов вдоль улицы 9-я Парковая и нечетная сторона 10-й Парковой улицы предполагаются под строительство коммерческих жилых домов по индивидуальному проекту. Ориентировочная общая площадь застройки — 485.8 тыс. м<sup>2</sup>.

#### **ул. Нагатинская, вл. 16 (ЗИЛ-МЗАА)**

На земельном участке площадью 4.15 га, предоставленном по двум договорам аренды сроком на 49 лет, расположены 9 строений производственного предприятия общей площадью 31.2 тыс. м<sup>2</sup>. Рассматриваются различные варианты развития проекта: продажа существующего имущественного комплекса после перебазирования производства или строительство на освободившейся площадке административно-офисного комплекса площадью 65 тыс. м<sup>2</sup>. Объем инвестиций по приобретению объекта — USD 20 млн.

Кроме того, на стадии предпроектной подготовки находятся еще три проекта: бизнес-центр класса «А» на ул. Арх. Власова, вл.39, ул. Газопровод, вл.2, стр.1-6, ул. Маломосковская, вл.14-16.



Таблица 4. Основные проекты ГК «МИАН»

	Начало строительства	Завершение строительства	Плановые расходы USD млн.	Жилая площадь, тыс. м <sup>2</sup>	Нежилые помещения, тыс. м <sup>2</sup>	Офисы, тыс. м <sup>2</sup>	Паркинг, м/м	Общая площадь, тыс. м <sup>2</sup>
<b>Текущие проекты</b>								
Офисный центр класса «А», ул. Валуевская, 28	2К2004	1К2008	121	2.9	20.1	15.8	319	44.6
ЖК «Северный парк», Ленинградское шоссе, вл. 25	2К2005	4К2007	59.4	18.1	-	-	400	23.5
Культурно-досуговый центр, Каретный ряд, вл. 3	2К2006	4К2008	30.5	-	-	-	-	11.7
Многофункциональный бизнес-центр, пр. Вернадского, 41	2К2006	1К2009	96.5	-	42.7	29.8	516	50.0
Элитный жилой комплекс, 6-й Ростовский пер., вл. 6, д. 6, 4а	1К2007	3К2008	51.2	5.8	-	-	56	11.3
Многофункциональный административный комплекс, ул. Амундсена, 14, 19	3К2007	4К2009	66.5	-	1.8	12.9	70	25.2
<b>Итого по основным проектам</b>			<b>425.2</b>	<b>26.8</b>	<b>64.6</b>	<b>58.5</b>	<b>1361</b>	<b>166.3</b>
<b>Перспективные проекты</b>								
Бизнес-центр класса «А», Духовской пер., вл. 17	1К2007	1К2007	157.4	-	33.7	30.3	856	75.9
Многофункциональный офисно-жилой комплекс бизнес класса, ул. Палиха, 10	3К2007	1К2010	229.6	18.7	51.6	48.0	640	102.9
Торгово-развлекательный центр, ул. Миклухо-Маклая, вл. 36	4К2007	2К2009	23.2	-	-	-	74	12.7
Массовая жилая застройка, Измайлово, мкрн. 15-17	3К2009	4К2022	802.7	328.4	12.0	7.2	3324	485.8
ул. Газопровод, вл. 2, стр. 1-6	3К2008	3К2009	70.0	-	-	-	-	51.7
Бизнес-центр класса «А», ул. Арх. Власова, вл. 39	1К2007	3К2009	78.0	-	-	-	-	90.8
ул. Маломосковская, вл. 14-16	3К2008	1К2010	69.0	-	-	-	-	90.0
ул. Нагатинская, вл. 16 (ЗИЛ-МЗАО)			20.0	-	-	31.2	-	31.2
<b>Итого по перспективным проектам</b>			<b>1 449.9</b>	<b>347.1</b>	<b>97.9</b>	<b>117.7</b>	<b>4 894</b>	<b>863.1</b>

Источник: данные компании

Стратегия Группы компаний «МИАН» предусматривает, помимо реализации инвестиционно-девелоперских проектов и управления недвижимостью, развитие смежных непрофильных бизнес-направлений. В настоящий момент ГК «МИАН» создает сеть фитнес-центров, собственных ресторанов и развлекательных центров на базе собственных объектов. В рамках программы развития фитнес-центров планируется продвижение торговой марки TerraSport, на текущий момент представленную двумя клубами в объектах, принадлежащих ГК «МИАН» (ЖК «Коперник», ЖК «Радужный» в Солнцево), в ближайшее время планируется открыть еще два клуба. Также Группа управляет двумя ресторанами (ЖК «Коперник» и ЖК «Радужный» в Солнцево) и развлекательным центром в Солнцево.

Диверсификация бизнеса:  
создание сети фитнес-  
центров, ресторанов и  
развлекательных центров

## Прогноз денежных потоков по инвестиционным проектам ГК «МИАН»

Общий доход по текущим инвестиционным проектам во втором полугодии 2006г. по прогнозам Группы составит USD 71.6 млн., при этом порядка 58% поступлений должна обеспечить выручка от реализации площадей в жилом комплексе «Северный Парк» (USD 41 млн.), 18% — продажа площадей в элитном жилом комплексе «Коперник» (USD 12.6 млн.), порядка 9% — доходы от аренды площадей в бизнес-центре «Северное сияние». На ближайшие три года «Коперник» станет одним из основных источников доходов Группы — порядка 16% совокупных поступлений за период 2П2006-2009гг. (USD 211 млн.).

Таблица 5. Прогноз денежного потока по инвестиционным проектам ГК «МИАН», 2П2006-2009Пгг., USD млн.

	2П2006	2007П	2008П	2009П	Итого
ЖК «Коперник»	12.6	72.1	72.1	54.1	211.0
ЖК «Северный парк»	41.0	76.8	3.3	0.0	121.1
БЦ «Северное сияние»	6.6	21.9	21.1	21.1	70.8
ЖК «Режиссер»	1.6	33.3	-	0.0	34.8
ЖК «Шуваловский»	0.1	7.4	-	0.0	7.5
ЖК «Заповедный»	1.3	3.9	-	0.0	5.2
БЦ класса А, ул.Валовая	-	17.1	42.7	15.9	75.7
ЖК, 6-й Ростовский пер	-	-	58.9	31.2	90.1
МКДЦ, ул.Каретный ряд	-	-	1.8	7.3	9.2
ТРЦ, ул.Миклухо-Маклая	-	-	1.4	8.6	10.1
БЦ, ул.Палиха	1.1	2.3	56.0	249.2	308.6
Измайлово, мкрн. 15-17	-	-	4.7	34.5	39.3
БЦ, ул.Арх.Власова	-	-	2.4	21.5	23.9
ЖК, ул.Газопровод, вл.2	-	-	24.2	67.1	91.2
ЖК, ул.Маломосковская	-	-	21.7	89.8	111.4
ул.Нагатинская (ЗИЛ-МЗАА)	-	26.7	-	0.0	26.7
Непрофильные проекты	6.4	20.0	22.6	23.3	72.3
<b>ИТОГО</b>	<b>70.7</b>	<b>281.5</b>	<b>333.1</b>	<b>623.7</b>	<b>1 309.9</b>

Источник: данные компании

Общий объем доходов от инвестиционных проектов в 2007г., согласно прогнозам Группы, должен достигнуть USD 281.5 млн. Помимо реализации квартир в ЖК «Северный парк» и ЖК «Коперник», существенную часть доходов составят продажи квартир в жилом доме бизнес класса «Режиссер» и арендные поступления от БЦ «Северное сияние» (USD 33.3 млн. и USD 21.9 млн. соответственно). Часть квартир в ЖК «Коперник» и ЖК «Режиссер» Группа планирует сдавать в аренду.

Начиная с 2007г. компания планирует начать продажи по новым проектам, находящимся сейчас на начальной инвестиционной стадии. В части офисной недвижимости на 1К2008г. запланировано завершение строительства бизнес-центра на ул. Валовая, бронирование помещений в котором по прогнозам Группы начнется в 3К2007г., а поступления в 4К2007г. прогнозируются на уровне USD 17.1 млн. В 2008г. и 2009г. Группа ожидает поступления по проекту бизнес-центра на уровне USD 42.7 млн. и USD 15.9 млн. соответственно.

В 2008г. начнутся продажи квартир в элитном жилом комплексе в 6-м Ростовском переулке: Группа ожидает, что поступления от реализации квартир в 2008г. и 2009г. составят USD 59.8 млн. и USD 31.2 млн. соответственно. Кроме того, в 2008г. начнутся продажи площадей по одному из ключевых проектов Группы — многофункциональному офисно-жилому комплексу на ул. Палиха: поступления по проекту на 2008г. и 2009г. запланированы в объеме USD 56 млн. и USD 249.2 млн. соответственно.

С 2009г. ГК «МИАН» планирует начать реализацию одного из самых крупномасштабных проектов жилой недвижимости — жилого застройки и реконструкция района Измайлово. Прогнозные поступления за 2009г. Группа оценивает на уровне USD 34.5 млн.

Совокупный доход от  
инвестиционных проектов  
в 2007-2009Пгг. —  
более USD 1.2 млрд.



## Финансовое состояние ГК «МИАН»

Компании, консолидированные в структуре бизнеса Группы компаний «МИАН», готовят самостоятельную бухгалтерскую отчетность согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности. Кроме того, в соответствии с политикой повышения корпоративной культуры и прозрачности для инвестиционного сообщества, Группа готовит сводную управленческую отчетность. Финансовый анализ проводится на основе данных сводной управленческой отчетности.

Группа планирует начать подготовку отчетности согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) с 2006г. В 2007г. ГК «МИАН» намерена привлечь для проверки достоверности и правильности составления данной отчетности международную аудиторскую компанию из «большой четверки».

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, согласно сводной управленческой отчетности ГК «МИАН», отражают высокие темпы роста бизнеса Группы за период 2004-1П2006гг. Выручка Группы формируется за счет поступлений по инвестиционно-девелоперским проектам (более 90% по итогам 2005г.) и риелторской комиссии (около 10% в 2005г.). Консолидированная выручка ГК «МИАН» по итогам 2005г. выросла более чем в 5.5 раз до USD 302.1 млн., что произошло в основном за счет роста поступлений по инвестиционным проектам Группы: доходы от оказания риелторских услуг увеличились на 40% с USD 21.1 млн. в 2004г. до USD 29.4 млн. в 2005г., в то время как доходы инвестиционно-девелоперского сегмента выросли более чем в 8 раз до USD 272.2 млн.

Таблица 6. Основные показатели ФХД ГК «МИАН», 2004-1П2006гг., USD млн.

	2004	2005	1П2006
Активы	380.8	428.4	677.5
Собственный капитал	60.0	191.4	370.7
Долг	115.3	189.9	271.8
долгосрочный	0.0	25.8	48.8
краткосрочный	115.3	164.1	223.0
Выручка	54.6	302.1	118.9
EBITDA	16.9	31.0	23.2
Чистая прибыль	6.8	15.3	10.7
Рентабельность EBITDA	30.9%	10.3%	19.5%
Чистая рентабельность	12.5%	5.1%	9.0%

Источник: данные компании

Показатель EBITDA по итогам 2005г. составил USD 31 млн., увеличившись на 83.7% к уровню 2004г., что отражает рентабельность EBITDA на уровне 10.3%. Падение рентабельности EBITDA было связано со стремительным расширением инвестиционно-девелоперского бизнеса Группы и ростом инвестиций в девелоперские проекты. Чистая прибыль Группы в 2005г. увеличилась более чем в два раза к уровню 2004г.

Консолидированные активы Группы компаний «МИАН» согласно управленческой отчетности по итогам 2005г. выросли на 12.5% к уровню начала года до USD 428.4 млн. При этом собственные средства по состоянию на конец 2005г. достигли USD 191.4 млн., увеличившись более чем в три раза к уровню начала года. Увеличение собственных средств происходило как за счет роста прибыли Группы, так и за счет роста цен на недвижимость в Москве. Согласно внутренней учетной политике Группы инвестиционные вложения в строительство и девелопмент объектов недвижимости переоцениваются на ежеквартальной основе в соответствии с рыночными ценами на эти объекты. Консолидированный финансовый долг Группы компаний «МИАН» по итогам 2005г. составил USD 189.9 млн., увеличившись на 64.6% к уровню начала 2005г.

В первом полугодии консолидированная выручка Группы составила USD 118.9 млн.,

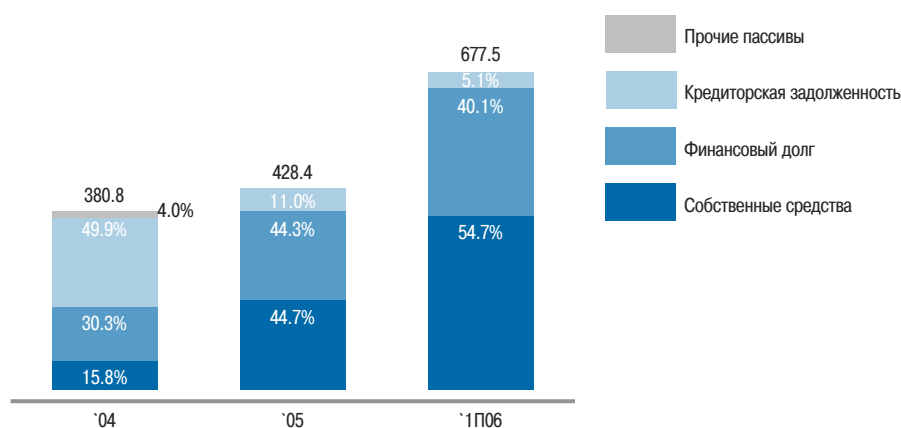
Динамичный рост основных  
финансовых показателей в  
2004-1П2006гг.

при уровне EBITDA USD 23.2 млн., что отражает рост рентабельности EBITDA до 19.5%. Чистая прибыль за тот же период достигла USD 10.7 млн., также показав рост рентабельности с 5.1% до 9%.

Консолидированные активы Группы компаний «МИАН» выросли за период 2004-1П2006гг. на 77.9%. Рост активов происходил в основном за счет увеличения инвестиций в девелоперские проекты. По состоянию на конец первого полугодия 2006г. инвестиции в девелоперские проекты составили 88.5% активов Группы.

В структуре пассивов примечательна относительно высокая доля собственных средств: по состоянию на конец 1П2006г. доля собственных средств в структуре источников финансирования достигла 54.7% при этом удельный вес финансового долга в структуре пассивов составил 40.1%.

Диаграмма 12. Структура пассивов ГК «МИАН», 2004-1П2006гг., USD млн.



Источник: данные компании

Совокупный финансовый долг Группы компаний «МИАН» по состоянию на 01.07.06 составил USD 271.8 млн., при этом порядка 18% приходится на долгосрочные кредитные ресурсы. Группа привлекает кредиты в ряде крупнейших российских банков — РОСБАНКе, Альфа-Банке, МДМ-Банке, Внешторгбанке, Финансбанке.

Относительно умеренная  
долговая нагрузка

Таблица 7. Кредитный портфель ГК «МИАН» на 01.07.06, USD млн.

ОАО «РОСБАНК»	72.4
ОАО «Альфа-Банк»	91.3
АКБ «МДМ-Банк»	58.0
ЗАО «ВНЕШТОРГБАНК»	5.6
ЗАО «Финансбанк»	5.0
<b>Итого</b>	<b>232.2</b>

Источник: данные компании

Показатели долговой нагрузки ГК «МИАН» отражают высокий уровень покрытия долга как собственными средствами, так и активами: по состоянию на 01.07.06 Долг/Собств. капитал — 0.73, Долг/Активы — 0.4. Также следует отметить положительную тенденцию повышения показателя Выручка/Долг, что свидетельствует об устойчивости финансового положения Группы и обуславливает способность ГК «МИАН» к привлечению и обслуживанию дальнейших заимствований.

Таблица 8. Долговая нагрузка ГК «МИАН», 2004-1П2006гг.

	2004	2005	1П2006
Долг/Собственный капитал	1.92	0.99	0.73
Долг/Активы	0.30	0.44	0.40
Долг/Выручка	2.11	0.63	-
Выручка/Долг	0.47	1.59	-

Источник: данные компании

## Приложение

Таблица 9. Баланс ГК «МИАН», 2004-1П2006гг., упр. отчетность, USD

	2004	2005	1П2006
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>373 802 985</b>	<b>421 298 504</b>	<b>669 328 892</b>
Денежные средства и эквиваленты	2 107 030	1 906 734	4 513 256
Транзитные счета по платежам	691 677	105 600	12 056 662
Расходы к распределению	0	0	22 441
Краткосрочные финансовые вложения	157 071	25 323 962	14 292 249
Краткосрочная дебиторская задолженность	1 249 820	586 313	1 572 497
Проекты инвестиций в недвижимость	349 230 380	357 135 344	599 493 270
Незавершенные проекты оказания услуг	11 958 421	5 958 825	8 546 172
Долгосрочные финансовые вложения	8 408 586	16 079 862	28 832 345
Долгосрочная дебиторская задолженность	0	14 201 864	0
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>6 990 720</b>	<b>7 140 718</b>	<b>8 125 430</b>
Долгосрочные материальные активы	2 483 546	2 623 470	2 780 156
Нематериальные активы	1 688 525	1 701 985	1 893 125
Прочие долгосрочные инвестиции	0	636 393	487 383
Расходы будущих периодов	2 818 649	2 178 869	2 964 766
<b>АКТИВЫ</b>	<b>380 793 705</b>	<b>428 439 222</b>	<b>677 454 322</b>
<b>КРАТКОСРОЧНЫЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>320 802 432</b>	<b>237 039 911</b>	<b>306 712 242</b>
Долгосрочные финансовые обязательства	0	25 796 681	48 821 782
Краткосрочные финансовые обязательства	115 342 296	164 083 413	223 003 433
Долгосрочная кредиторская задолженность	0	20 434	37 261
Краткосрочная кредиторская задолженность и начисленные обязательства	190 143 854	47 136 422	34 264 496
Транзитные счета по поступлениям	15 316 281	2 961	585 270
<b>КАПИТАЛ</b>	<b>59 991 274</b>	<b>191 399 312</b>	<b>370 742 080</b>
Собственный капитал	49 909 262	81 000 000	231 432 392
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	9 246 985	105 471 836	134 254 038
Резервы и фонды	835 027	4 927 476	5 055 650
<b>ПАССИВЫ</b>	<b>380 793 705</b>	<b>428 439 222</b>	<b>677 454 322</b>

Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках ГК «МИАН», 2004-1П2006гг., упр. отчетность, USD

	2004	2005	1П2006
Выручка	56 804 086	302 143 017	118 944 485
инвестиционная деятельность	35 739 156	272 733 084	100 078 008
риелторская деятельность	21 064 930	29 409 933	18 866 477
Себестоимость	25 582 218	188 928 851	40 536 316
Валовая прибыль	31 221 868	113 214 166	78 408 170
Расходы по реализации	185 819	55 849 406	37 757 946
Административно-хозяйственные расходы	5 916 687	8 205 801	4 887 816
Расходы на персонал	5 456 960	12 907 986	8 959 279
Накладные расходы по финансовым операциям	1 137 353	1 608 188	1 290 393
Прочие доходы	4 170	84 457	148
Прочие расходы	3 115 264	5 937 770	3 470 113
Процентные платежи	8 611 406	10 965 011	9 323 232
Прибыль до налогообложения	6 802 549	17 824 460	12 719 538
Налог на прибыль	0	2 523 541	2 019 022
Чистая прибыль	6 802 549	15 300 920	10 700 516



# РОСБАНК

ДЕПАРТАМЕНТ  
ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Телефон: +7 (495) 234-0947  
Факс: +7 (495) 721-9550  
syndication@mx.rosbank.ru  
www.rosbank.ru

Директор Департамента  
**Порхун Алексей**  
APorkhun@mx.rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 234-0974

Управляющий директор  
**Афонский Михаил**  
MAfonsky@rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 234-0974

## Управление рынков капитала

Директор  
**Гуня Александр**  
AGunya@mx.rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 725-5637

Старший менеджер  
**Орешкин Максим**  
Oreshkin@mx.rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 725-5637

Менеджер  
**Думнов Алексей**  
ADumnov@mx.rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 725-5637

Старший менеджер  
**Балыкина Ирина**  
IBalykina@rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 234-0947

Старший менеджер  
**Станков Илья**  
IStankov@mx.rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 725-5637

Аналитик  
**Колычев Владимир**  
VKolychev@mx.rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 725-5637

Старший Менеджер  
**Морозов Дмитрий**  
DMorozov@rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 725-5477

Менеджер  
**Татьяна Амброжевич**  
TVAmbrozhevich@rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 956-6714

Аналитик  
**Павлова Анна**  
AVPavlova@rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 725-5477

Настоящий инвестиционный меморандум носит исключительно информационный характер и не является документом или частью пакета документов, подлежащих предоставлению в регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с регистрацией ценных бумаг, упомянутых в данном документе. При ознакомлении с данным меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуется самостоятельно ознакомиться с официальными документами, подготавливаемыми Эмитентом в соответствии с законодательством РФ.

Данный инвестиционный меморандум не может рассматриваться в качестве средства побуждения к действиям любого характера с ценными бумагами Эмитента. Основной целью данного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам дополнительной информации об Эмитенте, Облигациях и других участниках размещения сверх нормативного объема, предусмотренного российским законодательством.

Ни одно лицо не уполномочено предоставлять в связи с размещением Облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в официальных документах и данном инвестиционном меморандуме. Если такая информация была предоставлена или такое заявление было сделано, то на них не следует опираться как на информацию или заявления, санкционированные Эмитентом или участниками размещения.

Инвестиционный меморандум подготовлен на основании информации, предоставленной руководством Эмитента, а также полученной из других источников, надежность которых не вызывает у нас сомнений. Кроме того, после проведения добросовестной проверки, Эмитент принимает на себя ответственность за информацию, содержащуюся в инвестиционном меморандуме, и подтверждает, что эта информация является правдивой и точной во всех существенных фактах и не вводит в заблуждение. Мнения и намерения Эмитента, выраженные в настоящем документе, являются добросовестными мнениями и намерениями Эмитента. Организаторы не проводили самостоятельной проверки информации и полагаются на заверения Эмитента относительно ее достоверности.

Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения Облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Эмитент принимает на себя ответственность только за правильное воспроизведение представленной им вышеуказанной информации, не принимает на себя иных обязательств, не делает никаких иных заявлений и не предоставляет иных гарантий относительно такой информации. Ни Эмитент, ни другие участники сделки не принимают на себя никаких обязательств по обновлению данных, мнений и выводов, содержащихся в настоящем инвестиционном меморандуме после даты его опубликования.

Заявления, относящиеся к Организаторам, опираются на информацию, предоставленную им Эмитенту исключительно для использования в настоящем документе. Ни распространение инвестиционного меморандума, ни размещение Облигаций ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствие возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты опубликования инвестиционного меморандума, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в меморандум. Любая информация, предоставленная в связи с размещением Облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

В связи с тем, что вложения в российские ценные бумаги сопряжены со значительным риском, при принятии инвестиционного решения мы рекомендуем инвесторам самостоятельно определять для себя значимость информации, содержащейся в настоящем инвестиционном меморандуме, и при рассмотрении возможности приобретения Облигаций опираться на исследования и иные проверки, которые могут быть сочтены необходимыми. Организаторы выпуска не принимают и не принимают на себя обязательств по изучению положения дел и финансового состояния Эмитента в течение срока действия договоренностей, предусмотренных инвестиционным меморандумом, и не обязуются консультировать кого-либо из инвесторов или потенциальных инвесторов в Облигации относительно изложенной информации.