

**LEGENDA**

Годовой отчёт  
за 2021 год

# Об отчете

## Преамбула

Годовой отчет содержит информацию об основных событиях и решениях, принятых в отчетном периоде, о достигнутых результатах ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних обществ за 2021 год, о событиях после отчетной даты и их возможном влиянии на деятельность в будущем, а также о планах развития.

В отчете раскрывается бизнес-модель и платформа бренда Компании, стратегия развития, операционные и финансовые результаты, тенденции рынка недвижимости, а также система корпоративного управления и управления рисками.

Годовой отчет обеспечивает высокий уровень открытости и прозрачности деятельности Компании для стейкхолдеров.

Годовой отчет подготовлен на основе консолидированной финансовой отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних обществ за 2021 год, составленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

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

Годовой отчет утвержден Общим собранием участников ООО «ЛЕГЕНДА» 25.10.2022 г. (Протокол №16/2022 от 25.10.2022 г.)

## Заявления относительно будущего

В настоящем отчете, помимо фактических данных за прошедшие периоды, 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 облигаций, 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.

## Контакты

LEGENDA имеет большой опыт работы с институциональными и частными инвесторами.

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

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

ir@legenda-dom.ru  
+7 (812) 6770009 Санкт-Петербург, ул. Стартовая, д. 8, лит. А

Директор по инвестициям  
Болилая Александра Сергеевна



Электронную версию настоящего Годового отчета за 2021 год можно скачать на корпоративном веб-сайте:

[www.legenda-dom.ru/investoram](http://www.legenda-dom.ru/investoram)

# Содержание

<b>Об отчете</b>	<b>1</b>
<b>О компании</b>	<b>9</b>
Бенефициары	11
Структура Компании	13
Развитие Компании	15
Награды	17
<b>Design of life</b>	<b>19</b>
Дом как интерфейс	21
Design of life	23
Интегральная квартирография	26
Римская гостиная	28
Зеркальная мастер-спальня	30
Американская кухня	32
Анфиладная квартира	34
Уникальный ассортимент	36
<b>Бизнес-модель</b>	<b>38</b>
<b>Проекты</b>	<b>40</b>
Портфель проектов	42
Реализованные проекты	44
Проекты в стадии реализации	46
<b>Стратегия</b>	<b>68</b>
Стратегия развития	70
Устойчивое развитие	72

<b>Финансы</b>	<b>76</b>
Особенности интерпретации отчётности девелопера	78
Продажи / Поступления от продаж / Ипотека	80
Консолидированная выручка / Себестоимость продаж / Валовая прибыль	82
ЕВITDA / Операционная прибыль/ Потоки от операционной деятельности	84
Долг	86
<b>Рынок</b>	<b>88</b>
Тенденции развития строительной отрасли	90
Финансирование строительной отрасли	92
Дефицит предложения	94
Ипотека	96
Динамика цен	98
Тенденции спроса	99
Тенденции рынка после отчетной даты	100
<b>Управление рисками</b>	<b>102</b>
Корпоративное управление	104
Управление рисками	108
<b>Ценные бумаги</b>	<b>114</b>
Ценные бумаги	116
Кредитный рейтинг	118
<b>Приложения</b>	<b>120</b>



# Обращение Председателя Совета директоров

«В течение 2021 года рынок первичной недвижимости продолжил свои изменения, заложенные два года назад с переходом на новые правила работы. Одновременно с переходом на новую схему финансирования усилилась тенденция к укрупнению девелоперского бизнеса. В этих условиях нам важно сохранять темп развития и углублять взаимодействие с финансовыми игроками рынка. Именно поэтому в 2021 году в основе нашей стратегии заложен рост за счет пополнения земельного банка качественными активами под уникальные проекты от LEGENDA».



Селиванов Василий Геннадьевич

2021 год стал годом укрепления устойчивых рыночных позиций и положительной динамики по всем направлениям развития бизнеса.

LEGENDA продолжает поддерживать позицию лидера в развитии качественного инновационного продукта. В 2021 году мы представили новую идеологическую концепцию Design of Life, в основе которой уникальный баланс функциональных решений и выразительных приёмов создания эстетической среды. Мы предлагаем покупателю посмотреть на квартиру не как на жилую площадь или функциональное пространство, а как на возможность самореализовываться, острее и многообразнее ощущать вкус жизни. Новый подход уже применяется в строящихся объектах Компании.

Итоги года в физических показателях ознаменовались успешным завершением двух проектов в Санкт-Петербурге общей площадью 105 тыс. м<sup>2</sup> – премиум-объекта «Институтский, 16» и второй очереди smart-квартала «LEGENDA Героев». На конец года в портфеле Компании — семь проектов общей площадью 446 тыс. м<sup>2</sup>.

Объемы продаж за прошедший год увеличились на 47%, в основном за счет роста цен реализации жилья и коммерческих помещений. Изменилось качество и структура сделок - Компания существенно нарастила объемы в высокобюджетных сделках в диапазоне 20+ млн. По данным аналитиков Компании, доля LEGENDA по сделкам в таком сегменте в Санкт-Петербурге составила 15%, что является отражением стратегии формирования портфеля уникальных проектов высокого ценового сегмента.

В рамках финансовой стратегии Компания продолжает углубление отношений с банками и инвесторами. Этому всегда уделялось большое внимание, и в 2021 году это позволило получить максимально комфортные условия проектного финансирования и договориться о его выделении еще до получения РНС по проекту.

Совершенствование модели управления позволило по итогам 2021 года снизить расходы на обслуживание проектного финансирования на 20% по показателю выплаченных процентов на м<sup>2</sup> портфеля.

Подтверждением финансовой устойчивости Компании стало подтверждение рейтинга ООО «ЛЕГЕНДА», а также успешный выпуск 4-го облигационного займа. Все это – на фоне позитивной динамики продаж и роста цен во всех проектах.

Приверженность инновационным подходам традиционно поддержана в 2021 году признанием со стороны ключевых отраслевых конкурсов и рейтингов. Награды в различных продуктовых номинациях российских и международных отраслевых конкурсов получили наши объекты «LEGENDA Героев», «Московский, 65», «Институтский, 16», «Малоохтинский, 68». ЕРЗ также многократно оценивал лидирующую позицию Компании по критерию потребительского качества проектов в Санкт-Петербурге.

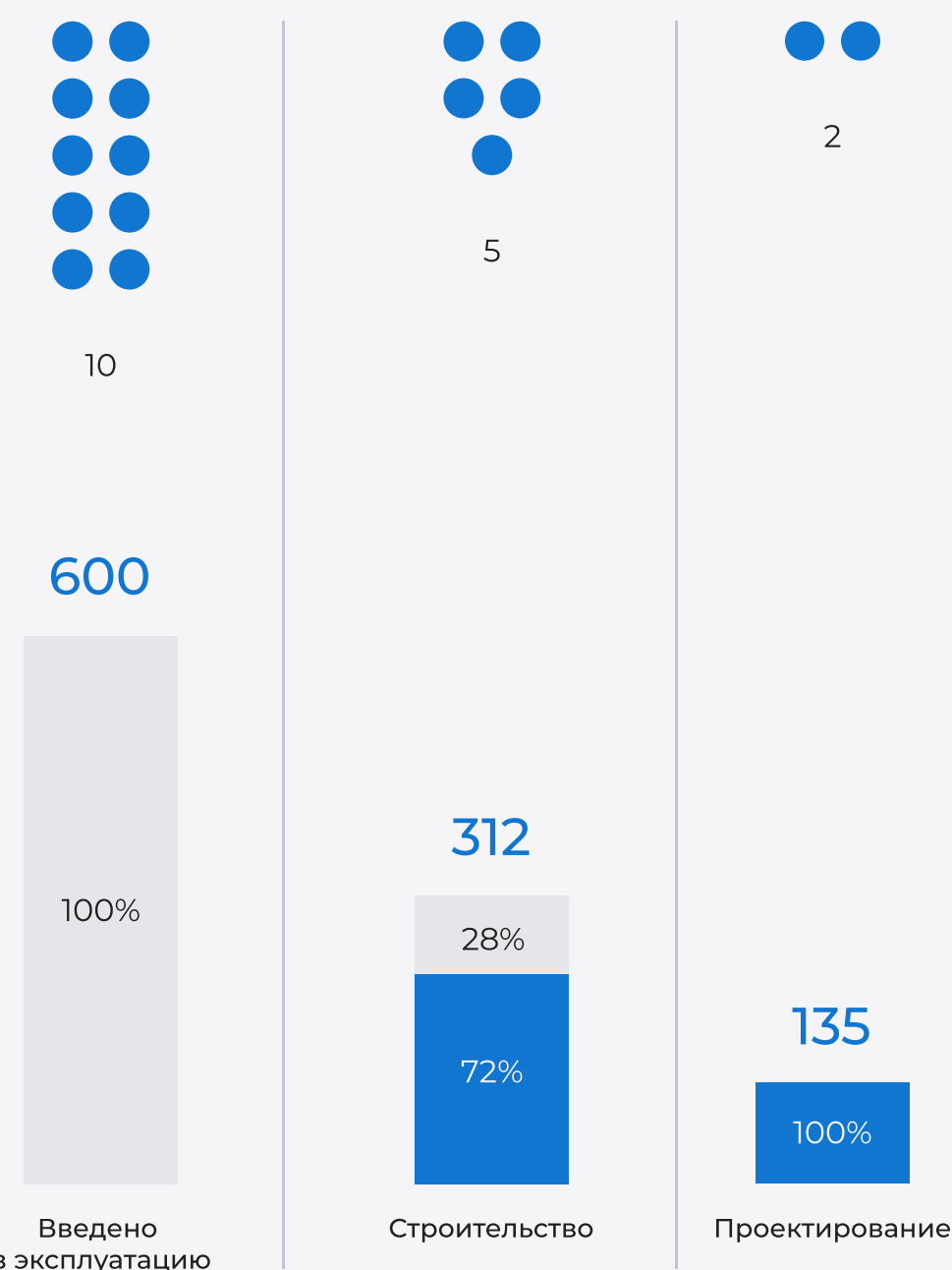
По итогам 2021 года мы смело можем констатировать, что его результаты позволили сохранить и упрочить стабильность бизнеса и заложить устойчивые перспективы развития на ближайшие несколько лет.



# Итоги и события 2021 года

## Сбалансированный портфель проектов LEGENDA, тыс. м<sup>2</sup>

Количество проектов



### 105 тыс. м<sup>2</sup>

общая площадь 2-х объектов, введенных в эксплуатацию в 2021 году

## ТОП-15

по объему текущего строительства в Санкт-Петербурге\*

## ТОП-20

по объему ввода в Санкт-Петербурге\*

- Проекты реализуются по старым правилам 214-ФЗ, обеспечивают дополнительную устойчивость девелоперу при увеличении объёма бизнеса
- Проекты на эскроу

\*по данным EP3 <https://erzrf.ru>

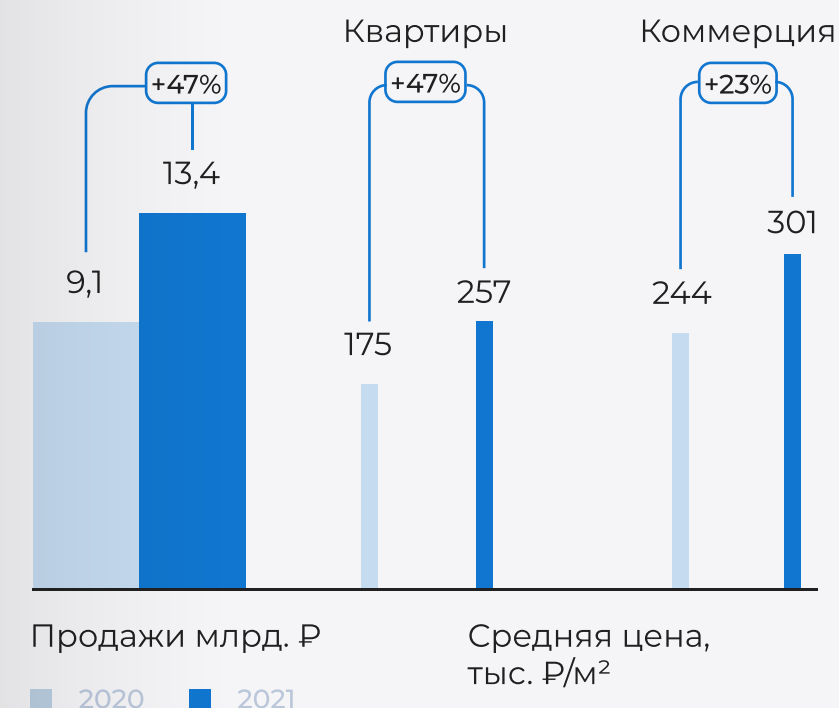
## События 2021 года

№ 1 по потребительским качествам ЖК в Санкт-Петербурге по данным EP3 <https://erzrf.ru>

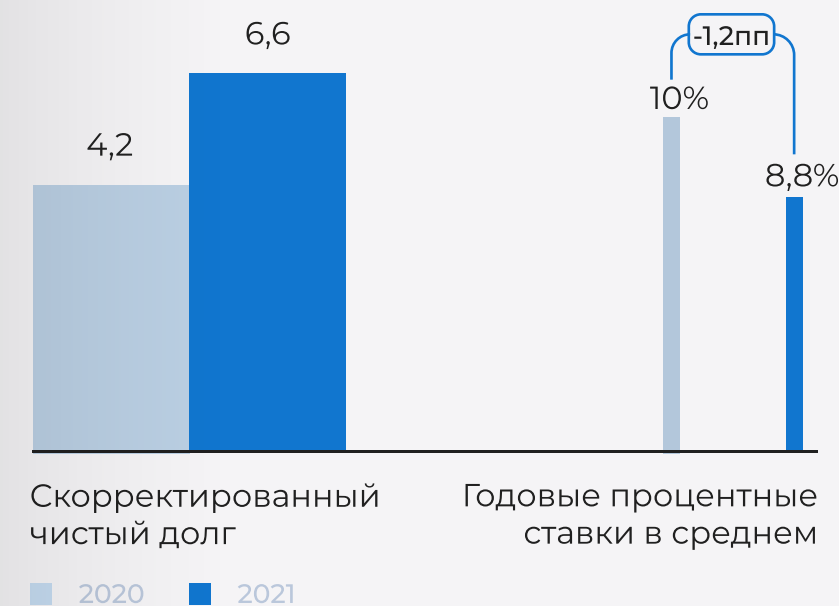
Подтвержден кредитный рейтинг "Эксперт РА" ruBBB- прогноз "позитивный"

Развитие ESG платформы

Продажи (заключенные договоры) и средняя цена реализации по портфелю



Динамика привлеченного финансирования, млрд. Р



Финансовые показатели по МСФО

+9%  
**10,8 млрд. Р**

Выручка

34 %  
Валовая рентабельность

+64%  
**2,4 млрд. Р**  
ЕБИТДА

23%  
Рентабельность ЕБИТДА

+20%  
**4,3 млрд. Р**  
Капитал

2,7x  
Чистый долг/ЕБИТДА

# LEGENDARY

О компании



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



# Бенефициары

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 современного городского жилья, сформировав рыночный тренд среди российских застройщиков и стали авторами множества инноваций в области продукта и качества решений в девелопменте.

## Селиванов Василий Геннадьевич

Председатель Совета директоров  
Основатель LEGENDA

В строительстве с 2000 года

Более 40 реализованных проектов в Санкт-Петербурге

Стратегическое управление

## 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 проектами

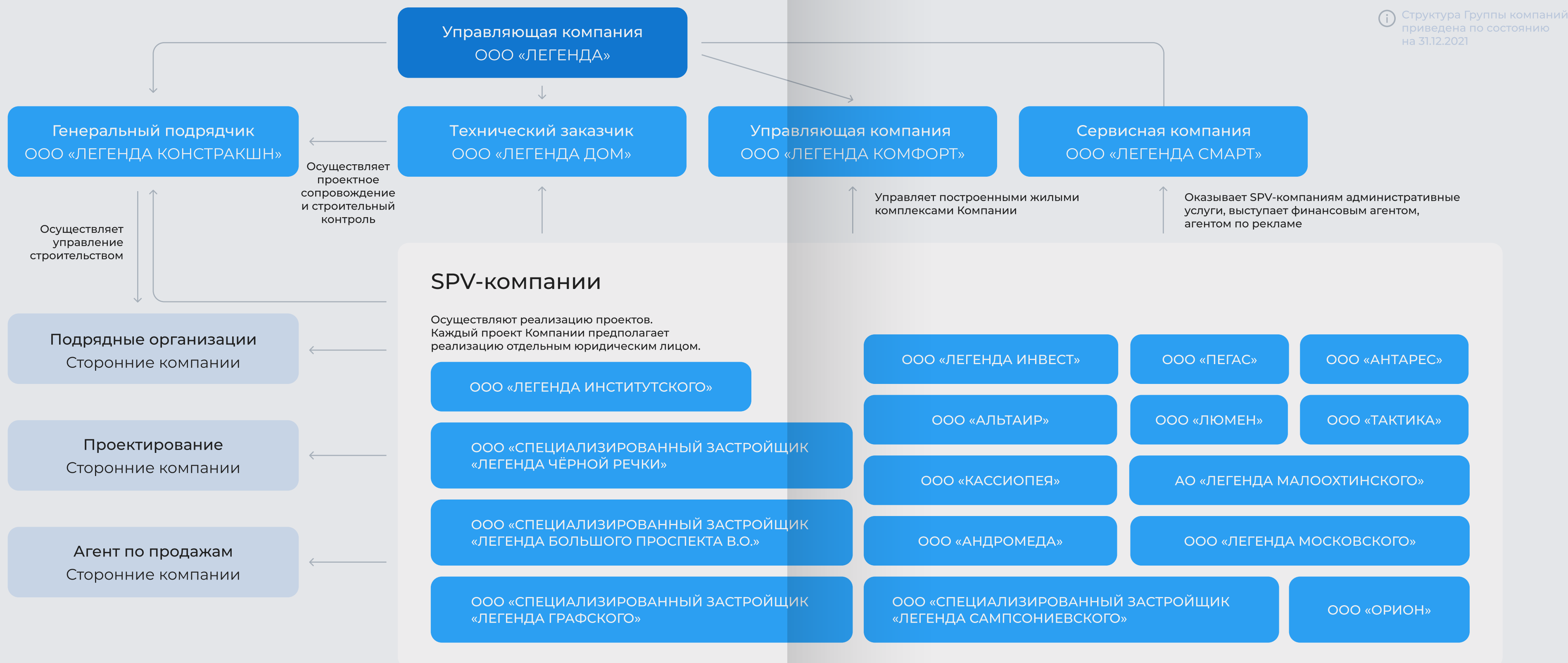
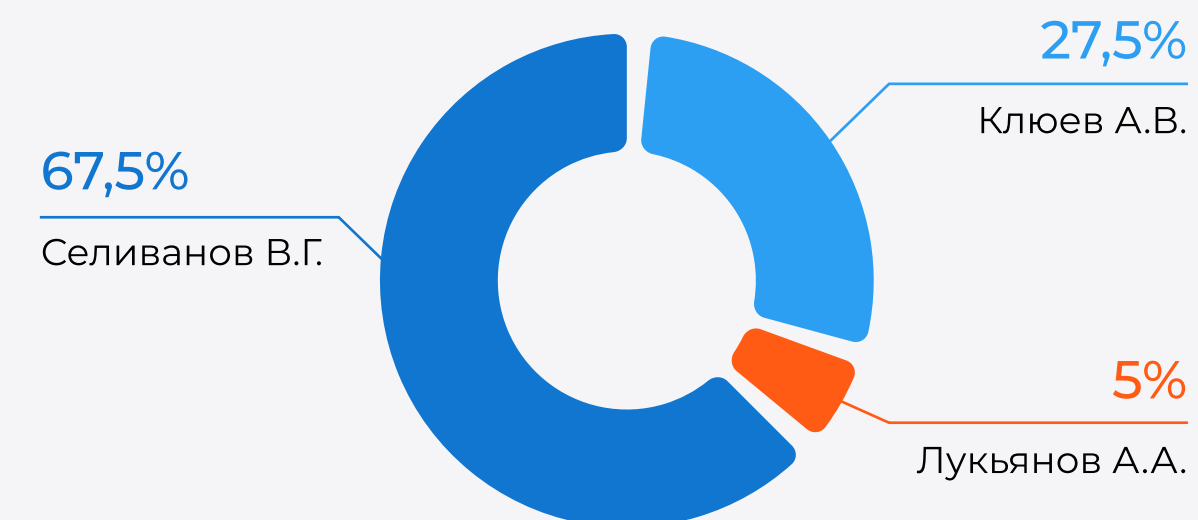
Операционное управление



# 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.

## Бенефициары Группы компаний



# Развитие Компании

2010

Основание LEGENDA.  
Работа в формате НИИ.

2013

Начало строительства smart-дома «LEGENDA на Яхтенной, 24».  
Объект сдан в 2016 г.

2015

Начало строительства smart-дома «LEGENDA Дальневосточного».  
Объект сдан в 2018 г.

Начало строительства smart-квартала «LEGENDA Комендантского».  
Первая очередь сдана в 2018 г.

2018

Запуск проекта «Московский, 65».  
Объект будет сдан в 2022 г.

Запуск проекта «Институтский, 16».  
Объект сдан в 2021 г.

Размещен дебютный облигационный заем серии 001P-01 объемом 1,5 млрд руб.

2020

Приобретение двух земельных участков в Санкт-Петербурге для строительства жилых комплексов: «Малоохтинский, 68», новый проект на Сампсониевском.

Размещены 2 выпуска биржевых облигаций совокупным объемом 3,2 млрд руб.

2010

2021

2012

Запуск первого smart-дома «LEGENDA на Оптиков, 34».  
Объект сдан в 2015 г.

Начало строительства первого дома LEGENDA Premium «Победы, 5».  
Объект сдан в 2014 г.

2014

Основание управляющей компании «LEGENDA COMFORT».

2017

Запуск smart-дома «LEGENDA Героев».  
Первая очередь сдана в 2020 г., вторая очередь – в 2021 г.

Старт второй очереди «LEGENDA Комендантского».  
Вторая очередь сдана в 2020 г.

2019

Приобретение четырех земельных участков в Санкт-Петербурге и Москве для строительства жилых комплексов: «Большой, 67», «Черная речка, 41», «Лисичанская, 22», «Графский пер., 9».

Размещен дополнительный выпуск биржевых облигаций серии 001P-01 на 0,5 млрд руб.

2021

Запуск проекта «Малоохтинский, 68».  
Объект будет сдан в 2023 г.

Размещен четвертый выпуск биржевых облигаций объемом 4 млрд руб.



## 2014

### КАИССА

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

## 2015

### Urban Awards

Награды «Победы, 5» «Лучшая архитектура» и «Лучший элитный проект»

### КАИССА

«Лучший элитный проект» – «Победы, 5»

### European Property Awards

Высшая оценка в номинации «Архитектура жилых комплексов Европы» – «Победы, 5»

### Архитектон

Серебряный диплом – дом премиум-класса «Победы, 5»

## 2016

### Urban Awards

«Жилой комплекс года комфорт-класса» – «LEGENDA на Оптиков, 34»

### КАИССА

«Лучший девелоперский проект на рынке городской недвижимости комфорт-класса» – «LEGENDA на Оптиков, 34»

### The International Architecture Awards

«Лучшая архитектура жилой недвижимости» – дом премиум-класса «Победы, 5»

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

## 2017

### Urban Awards

«Девелопер года» – компания LEGENDA «Персона года» – Василий Селиванов

### PROESTATE AWARDS

«Лучший комплекс комфорт-класса в СПб» – «LEGENDA Дальневосточного»

### European Property Awards

Победители в номинации «Строительство высотных объектов» – smart-комплексы «LEGENDA Дальневосточного» и «LEGENDA Комендантского»

## 2018

### Move Realty Awards

«LEGENDA Комендантского» – «Проект года комфорт-класса Санкт-Петербург»

### FIABCI-RUSSIA

«LEGENDA на Яхтенной, 24» – «Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости»

### WOW Awards

«Рекламная кампания года», «Рекламный видеоролик»

### ПАО «Московская биржа» по СЗФО

«Открытие года 2018. Эмитент на рынке облигаций»

### Cbonds Awards

«Лучшая сделка HIGH-YIELD»

## 2019

### Best For Life Design Award

«Лучший архитектурный облик ЖК бизнес-класса» – «Московский, 65» «Лучший проект квартирографии» – «Институтский, 16»

### Рейтинг Единого реестра застройщиков

LEGENDA получила максимально возможный рейтинг, составленный на основе анализа уже завершенных smart-проектов – 5.0

### ДОМ.РФ

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

### Cbonds Awards

«Лучший IR на российском долговом рынке»

## 2020

### Рекорды Рынка Недвижимости 2020

Победитель в номинации «Архитектура регионального проекта» — «Институтский, 16»  
Серебро в номинации «Клубный дом бизнес-класса» — «Московский, 65».

### Urban Awards

«Девелопер года» — LEGENDA

### ИД «Коммерсантъ»

Топ-менеджер года в сфере жилой недвижимости — Василий Селиванов

## 2021

### Рейтинг Единого реестра застройщиков

Лучшая девелоперская компания по уровню потребительского качества в Санкт-Петербурге.  
Проект «Московский, 65» — лидер рейтинга новостроек.

### Градостроительный конкурс ТОП ЖК-2021

Проект «Московский, 65» - победитель в номинации «Лучший жилой комплекс в Санкт-Петербурге» и вошел в шорт-лист лучших в России

### Urban Awards

Проект «LEGENDA Героев» - лучший в номинации «Жилой комплекс года комфорт-класса Санкт-Петербурга».

### Best For Life Design Award

«Институтский, 16» - первый в номинации «Лучшее решение оформления фасадов», «Малоохтинский, 68» - «Лучшее ландшафтное решение».

### 100+ AWARDS

«Московский, 65» - лучшая практика BIM-моделирования на международном строительном форуме 100+ TechnoBuild.

### European Property Awards

«Московский, 65» - победитель в номинации «Жилой комплекс» в Санкт-Петербурге, а также получил высшую оценку «5 звезд» в номинации «Архитектура».  
«Институтский, 16» лучший в Санкт-Петербурге в номинации «Жилая высотная застройка», а также получил «5 звезд» в номинации «Квартира/Кондоминиум».

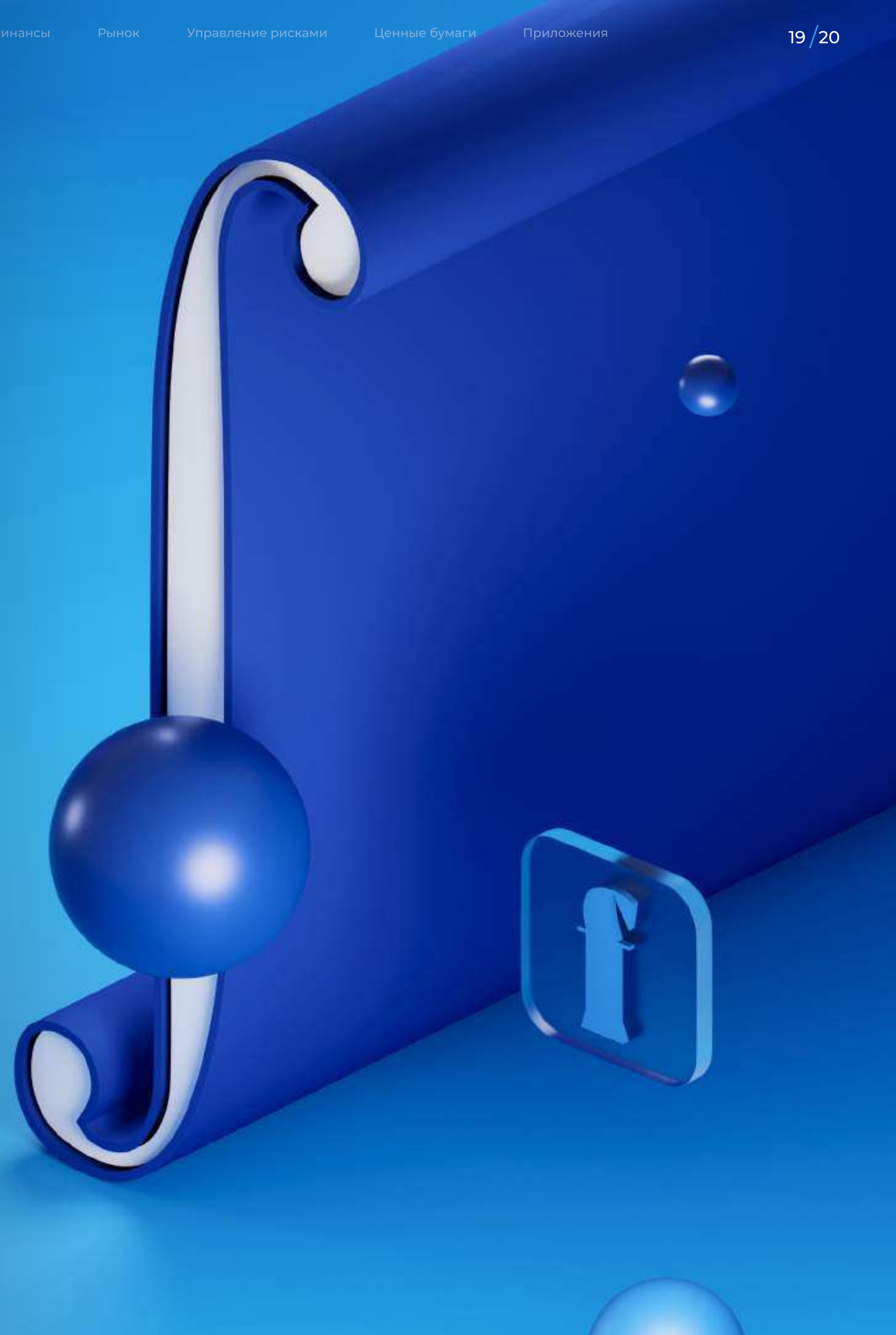
### Деловой Петербург

LEGENDA получила награду «За уникальные продуктовые решения в девелопменте» в рамках рейтинга лучших брендов Петербурга от газеты «Деловой Петербург».



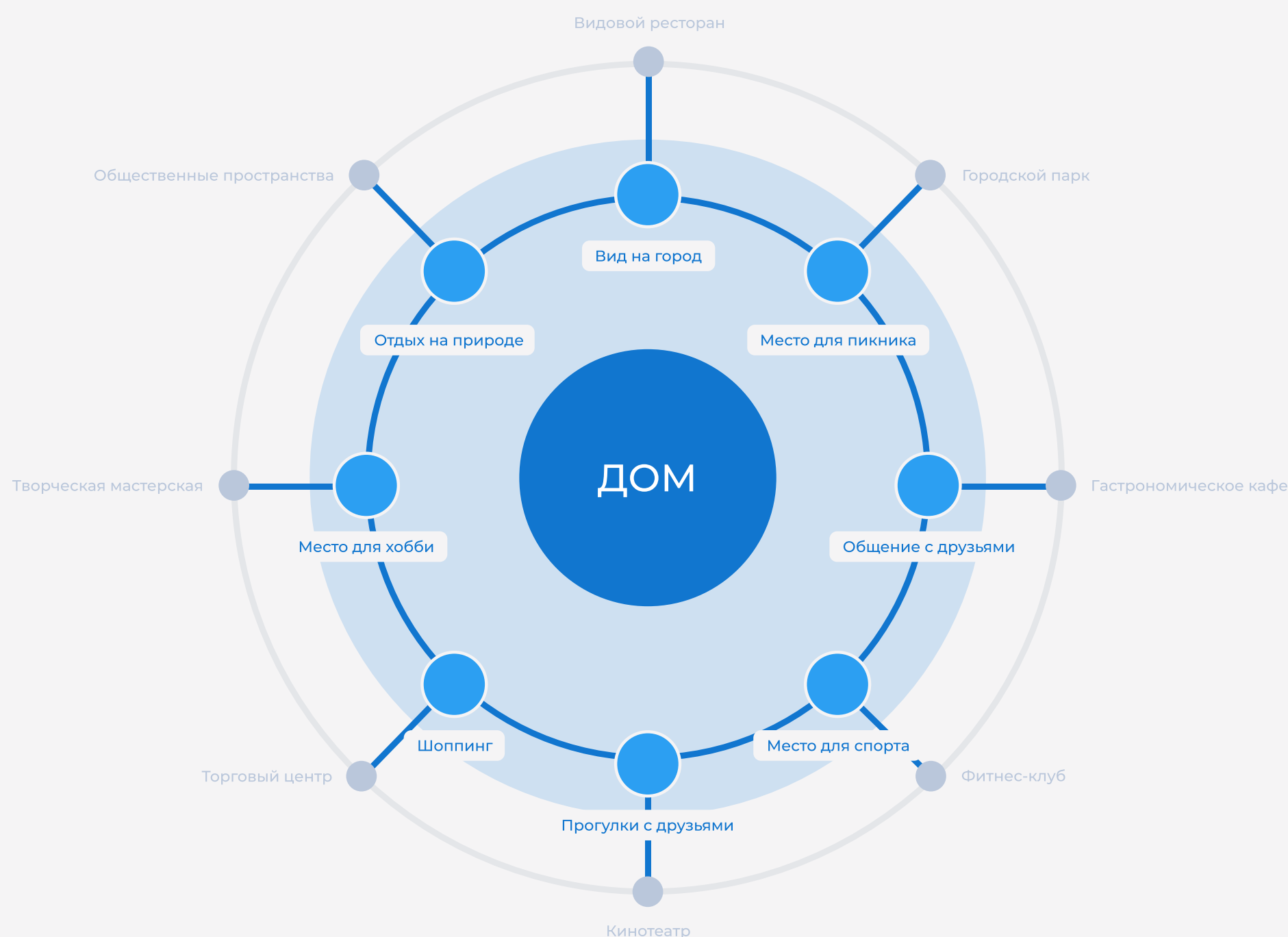


# Design of life



# Дом как интерфейс

Дом в современном мире – это не только место, где можно провести время с близкими и самим собой. Он наполнен множеством функций, сервисов и возможностей, и становится универсальным пространством для приобретения жизненного опыта, соответствующего ценностям клиентов.



Двор + МОП + Квартира

Внутренняя среда

Коммерция

Внешняя среда

LEGENDA – эксперт, безупречно работающий с пространством

## Ценности

### Семейная гармония

- Мастер-спальня
- Кухня-гостиная
- Игровые площадки

### Безопасность и комфорт

- Закрытые дворы без машин
- Охрана территории
- Системы видеонаблюдения
- Собственная управляющая компания

### Отдых и настроение

- Элегантная архитектура
- Эффектные входные группы
- Концептуальный ландшафт

### Хобби и самореализация

- Места для спорта
- Парковые зоны во дворе
- Детские гостиные

### Время и эффективность

- Гардеробные
- Эргономичные кухни
- Прачечные
- Колясочные и велосипедные
- Коммерческие зоны
- Удобная навигация

## Ежедневная альтернатива

В домах LEGENDA всегда есть выбор. Жители сами решают, как провести день: работать в офисе или в уютной кофейне с большими окнами, не выезжая из дома. Отдохнуть с друзьями в модном баре или пригласить их на вечеринку в свою голливудскую гостиную с коктейльным корнером.

Организовать в квартире кабинет или творческую мастерскую. Собрать всех на семейном торжестве или уединиться в автономной мастер-спальне.

Именно возможность выбирать и есть фундамент личной свободы.

## Формула продукта

Уникальный продукт  
LEGENDA

Функциональность  
и комфорт

$$L = \int (f + \mathfrak{a})$$

Множество решений  
для жизни

Эстетика  
и впечатление

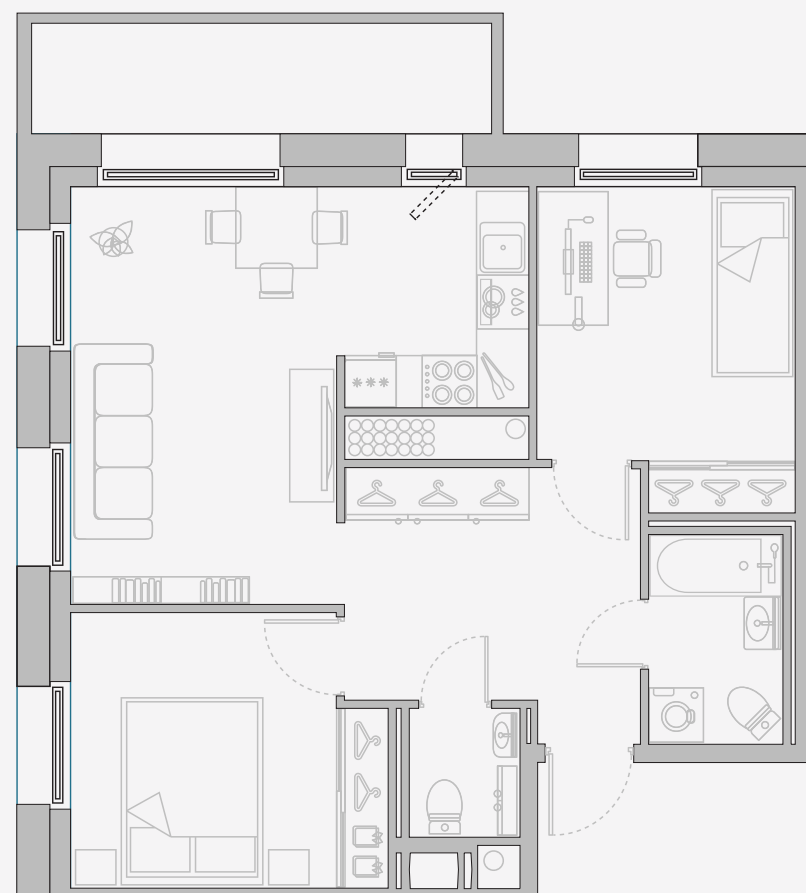
## Design of life

В 2021 году компания шагнула на новую ступень развития. Сегодняшний идеологический концепт базируется на качественных изменениях продукта, в основе которого теперь два компонента: **ФУНКЦИЯ + ЭСТЕТИКА**. Сохранив функциональность и комфорт, мы добавили новое измерение проектируемому пространству. Теперь оно не только продумано функционально, но и содержит множество эстетических решений, позволяющих наполнить жизнь эмоциями и впечатлениями.

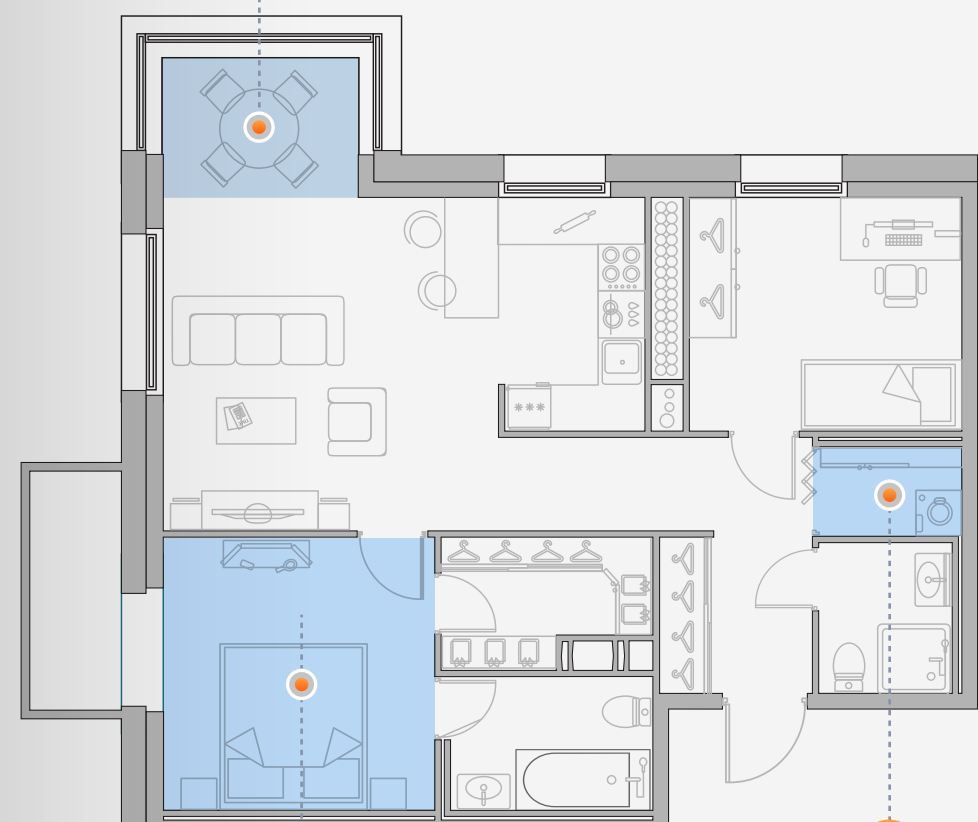
### Первое измерение – функционал

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.



Столовая зона в эркере



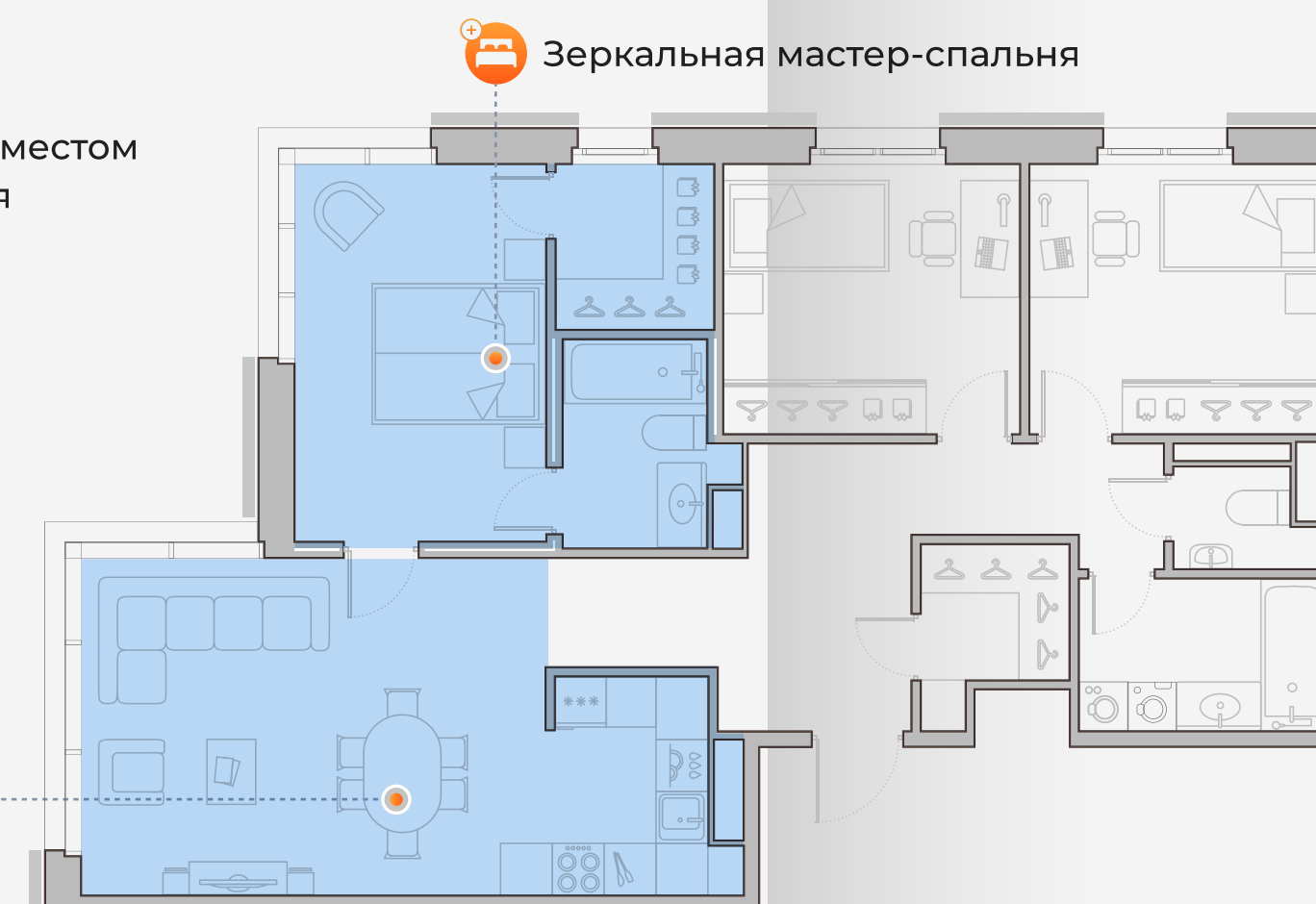
### Второе измерение – комфорт

Расширенный уровень комфорта, представленный размерной линейкой и дополнительными опциями квартирографии, позволяющий найти оптимальный вариант в рамках частного бюджета.

Прачечная с местом для хранения

Полностью приватная родительская зона: спальня, санузел, гардероб

Оранжерейная гостиная



Зеркальная мастер-спальня

### Третье измерение – эстетика

Специальные планировочные решения, позволяющие реализовать уникальный интерьер в соответствии с образом жизни и системой ценностей современного жителя.

Идеальная геометрия, размер и количество окон, расположение на плане комплекса с учетом коммуникаций и строго выверенные размеры, позволяющие разместить габаритную мебель, не поступаясь эргономикой.



# Интегральная квартирография

Авторский подход LEGENDA учитывает множество параметров, объединенных в целостную систему, и позволяет создавать «жизнь в объеме» благодаря многочисленным комбинациям для выбора. Выверенная эргономика, логичное зонирование, размерная линейка, эксклюзивные опции позволяют максимально использовать возможности пространства и предложить беспрецедентный выбор квартир, изменяющийся от проекта к проекту.

XS S M

## Базовый функционал

Компактное пространство, предусматривающее набор базовых функций для современной жизни. Благодаря правильным пропорциям помещений и соблюдению принципов эргономики, эти планировки демонстрируют максимальную полезность каждого метра. Так соблюдается оптимальный баланс в отношении качества жизни и бюджета покупки.



Гостиная



Санузлы



Спальни



Хранение



Кухня

L XL

## Дополнительные опции

Уровень планировочных решений, где наряду с просторными комнатами для отдыха и индивидуальных занятий реализован целый арсенал дополнительных опций комфорта: мастер-спальни с гардеробными, увеличенные зоны хранения, дополнительные санузлы, прачечные и большое количество окон. Всё для того, чтобы в полной мере насладиться личной свободой.



Впечатление



Пространство



Прачечная



Эркер



Столовая



Мастер-спальня



Кладовая



Гардероб



Хобби



## Дизайнерские квартиры



Новый вид планировочных решений от LEGENDA, основанный на осознанном использовании приёмов создания эстетичной среды. Эстетика уверенно дополняет функциональность — новые зоны, строгие законы композиции, площадь остекления и уникальные

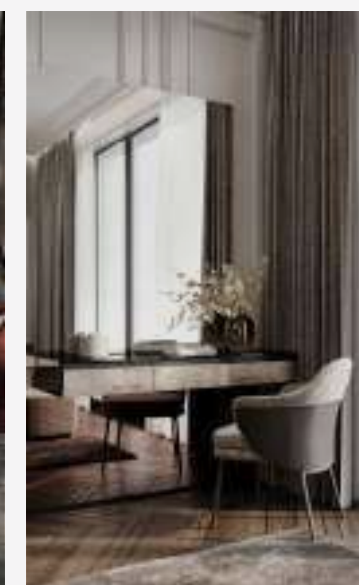
планировочные элементы обеспечивают необходимую основу для последующего декорирования. Вне зависимости от интерьерного стиля и качества работы дизайнера — у вас гарантированно эффектный интерьер.



Детская гостиная



Римская гостиная



Зеркальная мастер-спальня



Американская кухня



Анфиладная квартира



Театральная гостиная

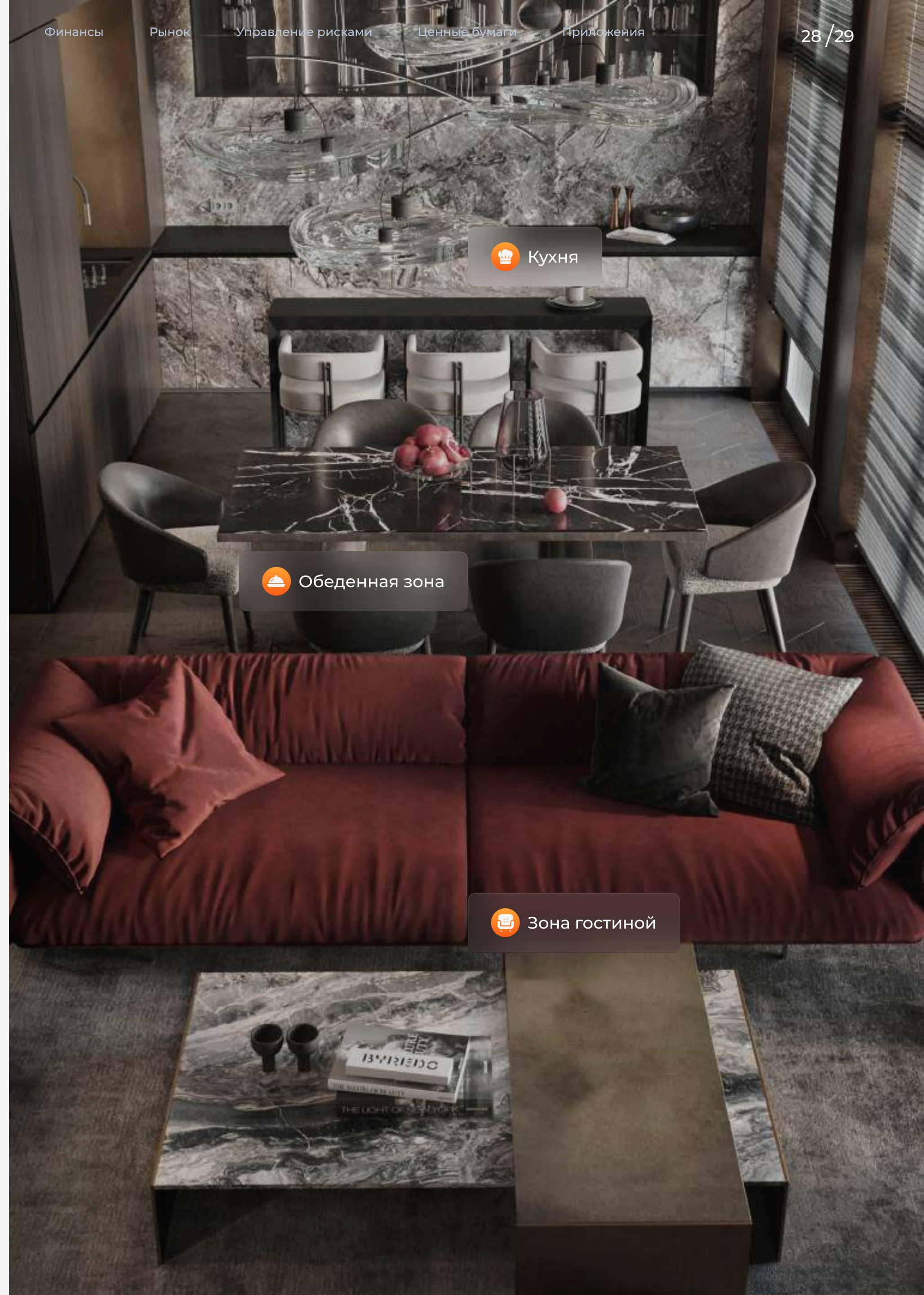
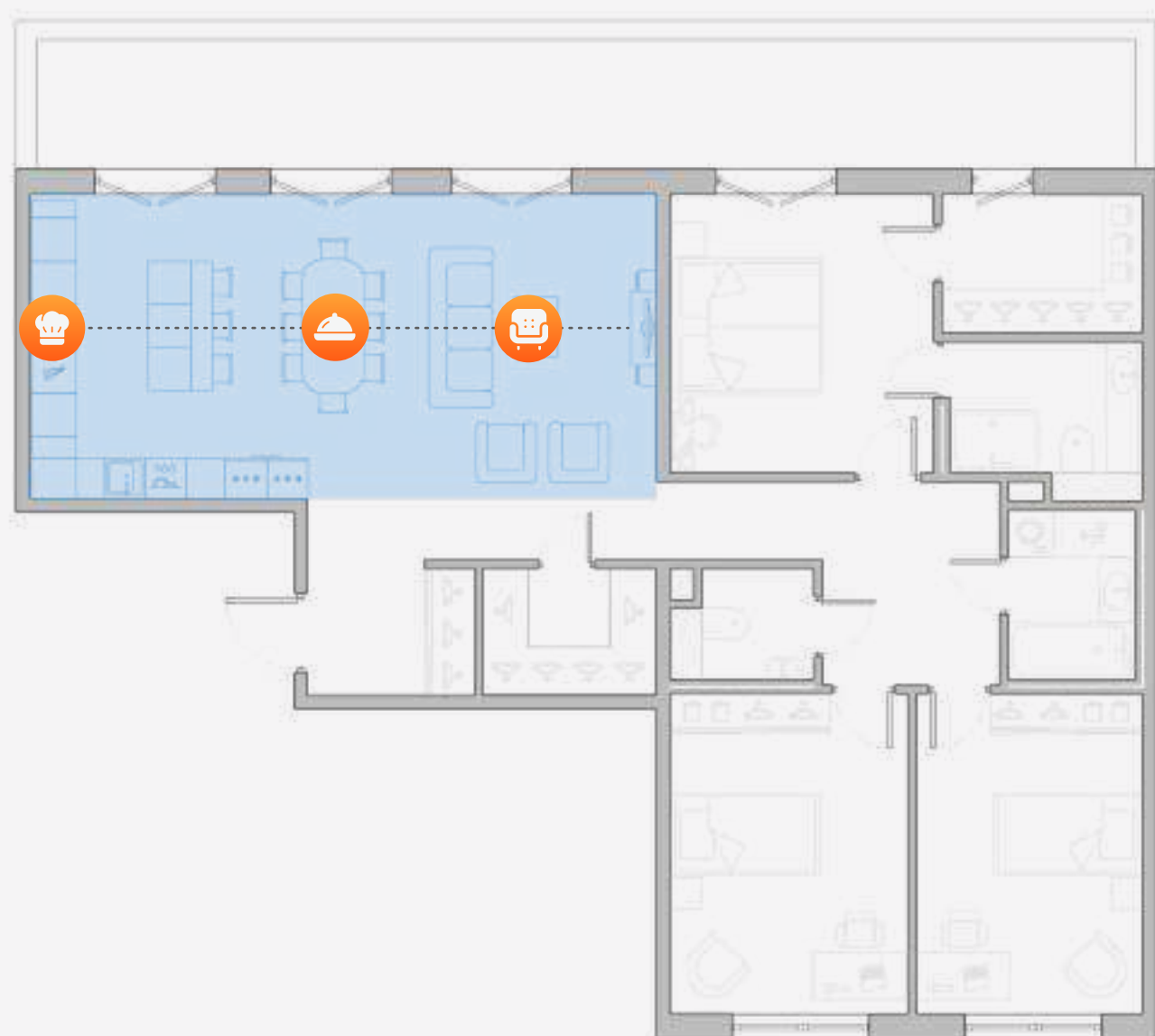


# Римская гостиная



Все мы интуитивно стремимся к симметрии, которая делает помещение не только упорядоченным, но и визуально привлекательным. Симметричный дизайн создаёт баланс и умиротворение – именно поэтому он используется в классической архитектуре и интерьере.

Мы спроектировали пространство, где можно последовательно расположить основные функциональные зоны кухни-гостиной, нанизав их на одну ось для идеальной композиции, труднодостижимой в обычной планировке.



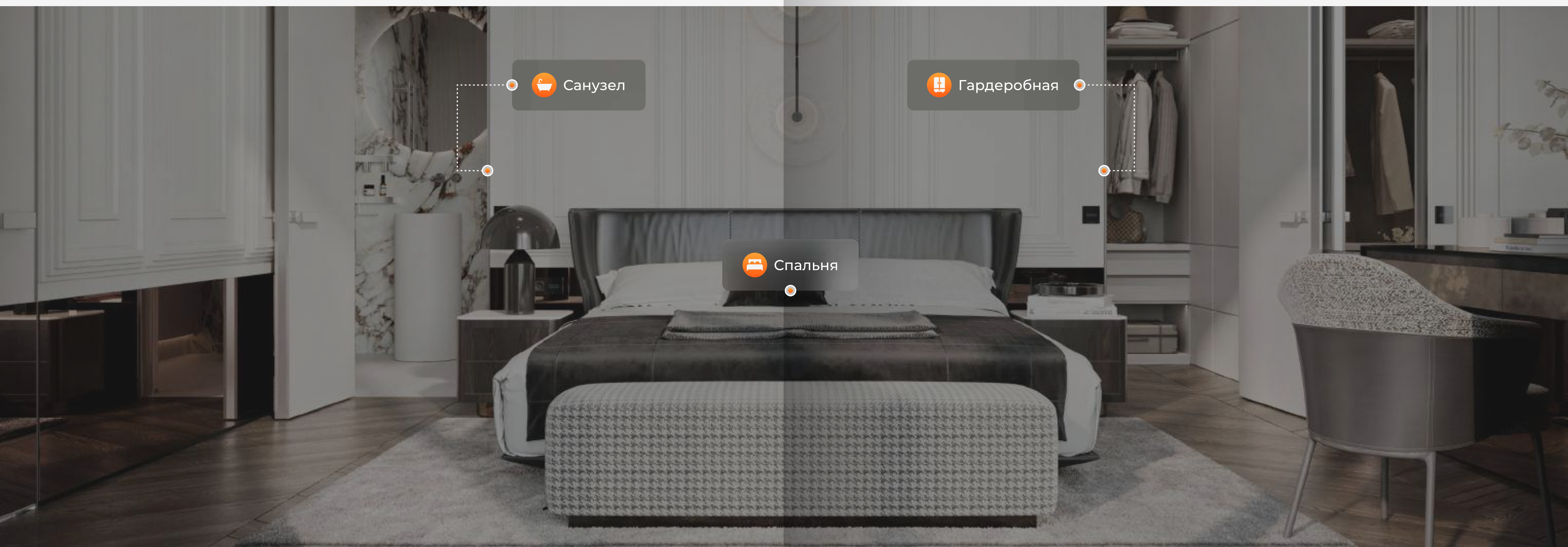
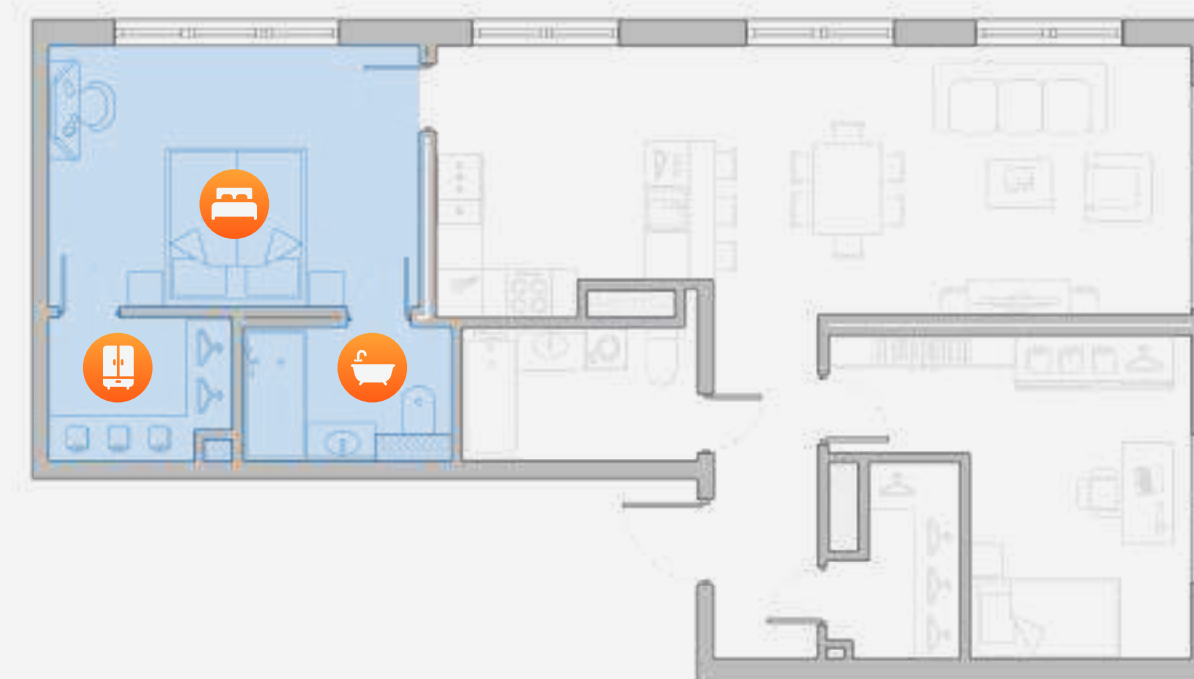


# Зеркальная мастер-спальня



Комфорт и приватность мастер-спальни в такой квартире дополняется зеркальной организацией пространства, где гардероб и санузел визуально смещены на второй план, максимально открывая спальную зону.

Симметричное расположение этих комнат по обе стороны кровати подчеркивает центральную ось и композиционный баланс, а большие окна на противоположной стене равномерно освещают всё помещение.





# Американская кухня



К основным функциональным зонам мы добавили большой кухонный остров - характерный элемент американских планировок. Эстетически он делает кухонную зону богаче и создаёт атмосферу, располагающую для общения, а функционально – выбор за вами:

семейные завтраки, дружеские дегустации, кулинарные баттлы и мастер-классы для гостей. Остров может служить барной стойкой, местом для хранения кулинарных принадлежностей или самой уютной зоной для бесед с близкими.




# Анфиладная квартира



Сквозной проход вдоль светового фронта (анфилада) - традиционный элемент дворцовых интерьеров. Особая красота анфиладной композиции заключается в ее динамике: односторонняя линия окон равномерно освещает пространство,

а расположенные друг за другом комнаты последовательно приглашают двигаться внутрь. Такой прием придает интерьеру элегантность и глубину, свойственные классическим решениям.



 Зона гостиной

 Кабинет

 Спальня



# Уникальный ассортимент

Жилые комплексы LEGENDA

«Малоохтинский, 68»

«Московский, 65»

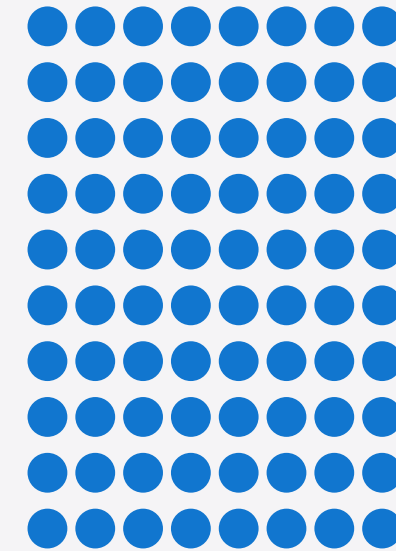
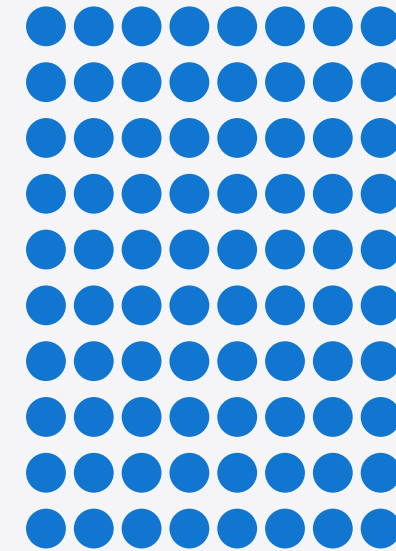
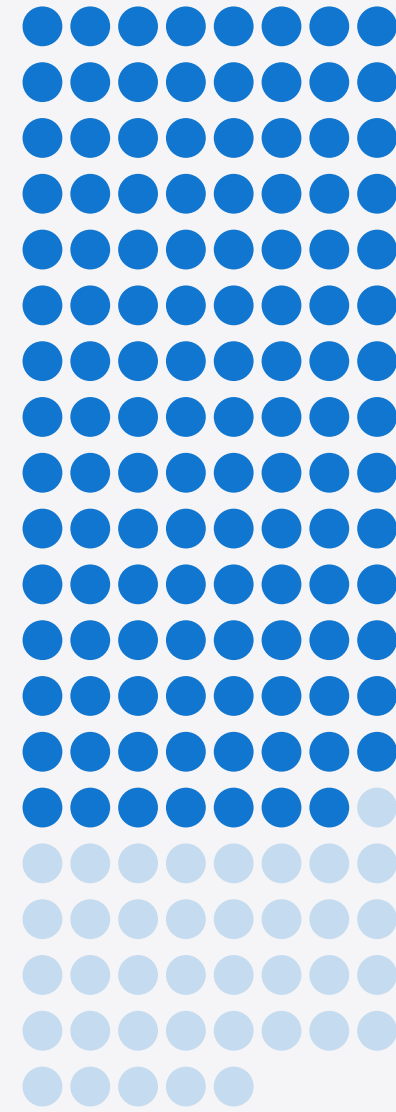
«Черная речка, 41»

Количество типов планировок

119 +37 подтипов

80

80

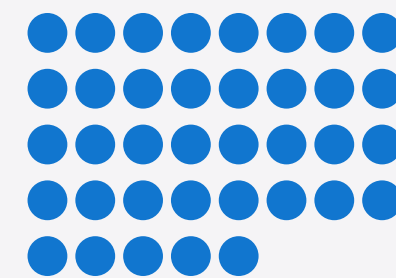


Жилые комплексы LEGENDA

«LEGENDA на Оптиков, 34»

37

Количество типов планировок



LEGENDA — ЭТО ДЕВЕЛОПМЕНТ «ОТ ЧЕЛОВЕКА»

«LEGENDA Комендантского»

«Большой, 67»

«LEGENDA Дальневосточного»

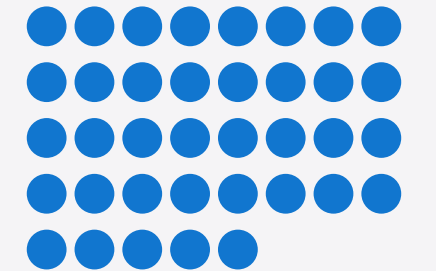
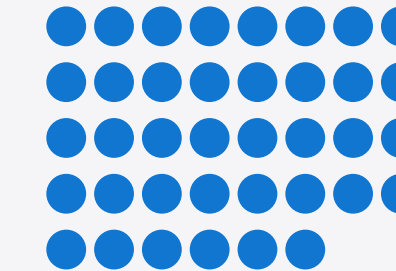
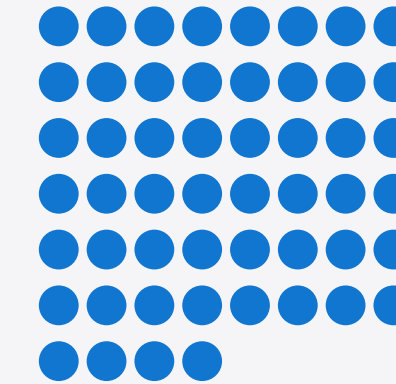
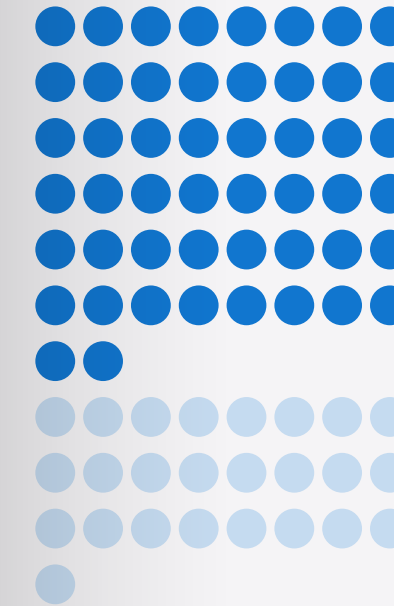
«LEGENDA на Яхтенной, 24»

50 +25 подтипов

52

38

37



«LEGENDA Героев»

«Победы, 5»

«Институтский, 16»

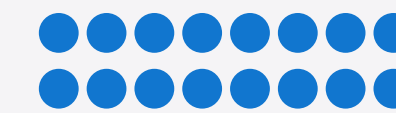
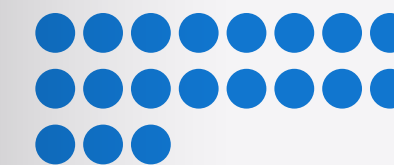
«Лисичанская, 22»

19

16

15

15



> 620

типов авторских планировок\*

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

Забота о каждом клиенте с учётом индивидуальных потребностей

\*по классификации LEGENDA



# Бизнес-модель

Бизнес-модель основывается на главных принципах стратегии

## 1 Автономность

Автономность реализации каждого проекта

## 2 Результат

Достижение запланированных результатов по каждому проекту

## 3 Эффективность

Эффективная реализация всей адресной программы согласно утвержденной стратегии

## Наши конкурентные преимущества

Высокая маржинальность бизнеса

Сбалансированность адресной программы

Бизнес-модель, основанная на экономике проектов

Непрерывное развитие продукта, внедрение proptech

Система управления рисками

Контроль за качеством строительства

10,8 млрд. Р

ВЫРУЧКА ПО МСФО

13,4 млрд. Р

ЗАКЛЮЧЕННЫЕ ДОГОВОРЫ

+47%

РОСТ ЦЕНЫ ЖИЛЬЯ LEGENDA

2,4 млрд. Р

ЕБИТДА

4,3 млрд. Р

КАПИТАЛ

## 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.

### 1. Клиенты

Создаем продукт, который позволяет человеку жить в соответствии с его жизненными ценностями.

### 2. Бенефициары

В 2021 году размер выплаченных дивидендов составил 20 млн руб.

### 3. Инвесторы

В 2021 году размер выплаченных процентов и накопленного купонного дохода по биржевым облигациям составил 869 млн руб.

## Единая сбалансированная адресная программа

позволяет сформировать широкую вариативность решений, исходя из кастомных запросов клиента в функционале, комфорте и дизайне (эстетике), бюджете и создавать добавочную стоимость продукта.

### Проекты

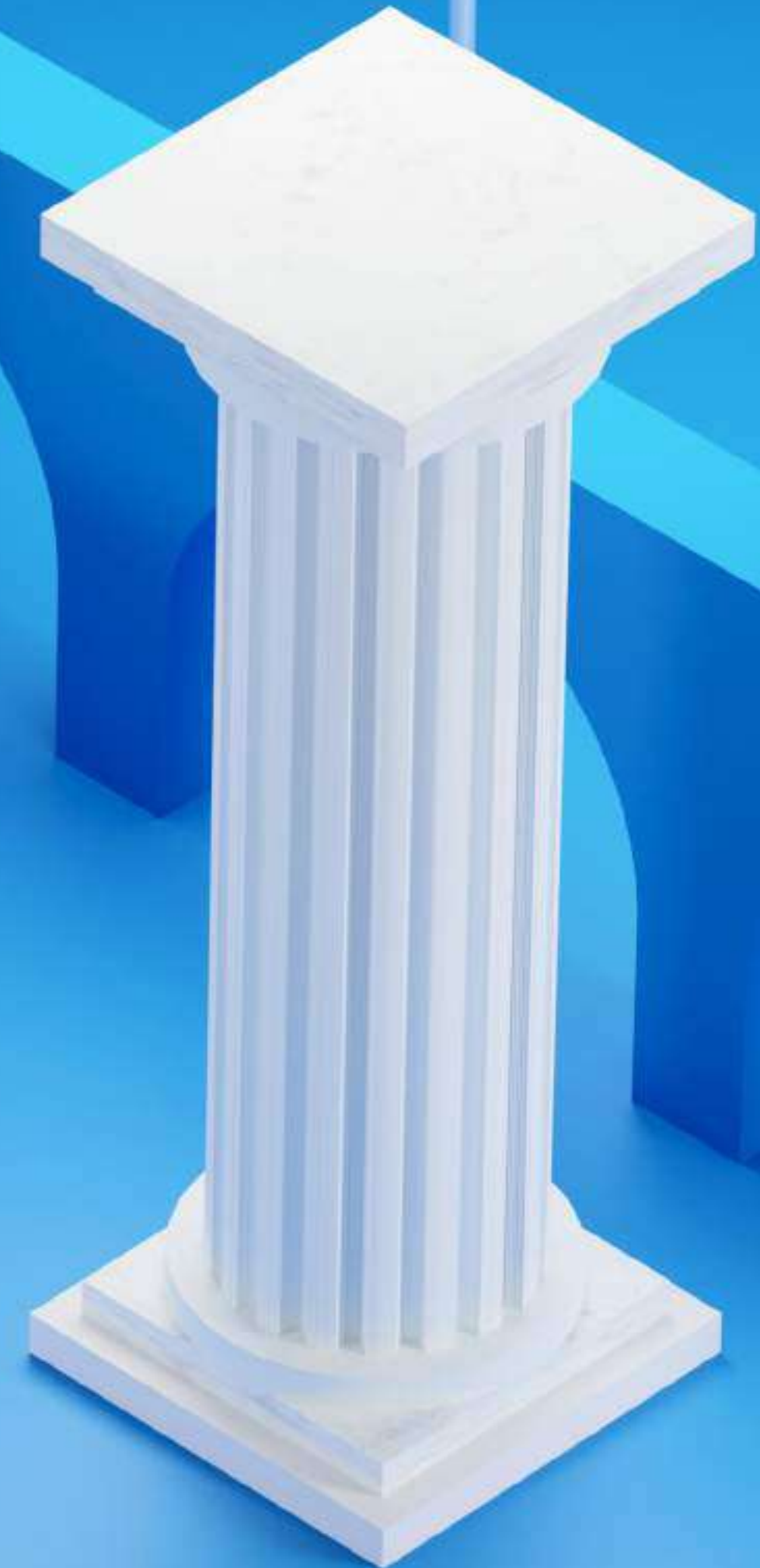
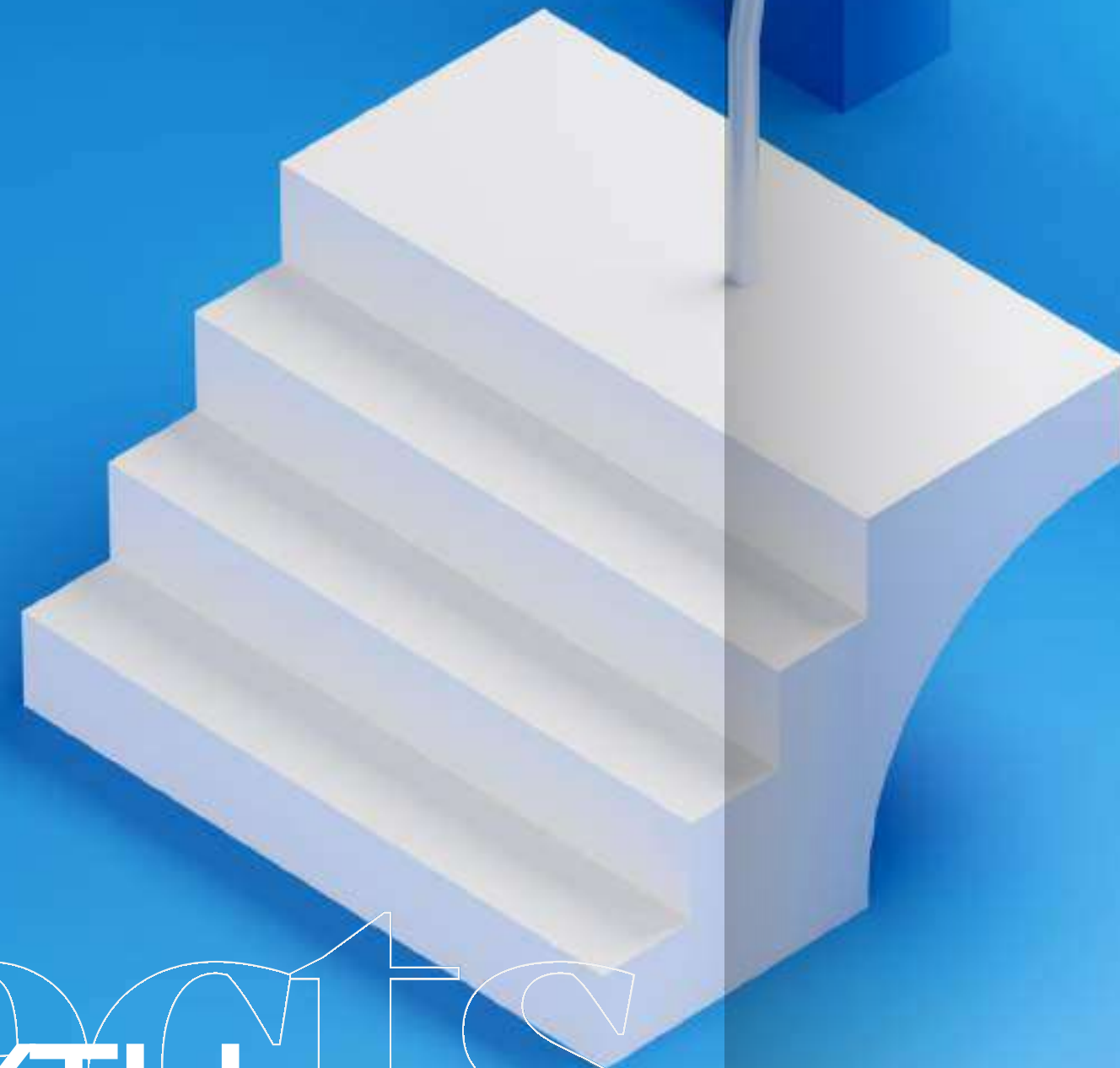
Каждый проект LEGENDA воплощает наш подход в индивидуальных условиях для конкретного клиента

### Активы

- 1 Скрупулезный выбор участка для проекта
- 2 Высокие стандарты строительства
- 3 Новаторский подход к проектированию
- 4 Эффективный риск-менеджмент
- 5 Опытная команда
- 6 Экспертиза рынка BIG DATA
- 7 BIM-проектирование

## Реинвестирование

- В расширение портфеля
- В proptech
- В новые направления
- В развитие продукта



# Проекты



# Портфель проектов

**600 тыс м<sup>2</sup>**

Введено в эксплуатацию 10 объектов

**312 тыс м<sup>2</sup>**

В стадии реализации 5 объектов

**135 тыс м<sup>2</sup>**

В стадии проектирования 2 объекта

# 1,047

**млн м<sup>2</sup>**

в активе Компании в 2021 году

**145 839 м<sup>2</sup>**

LEGENDA Героев 2 очереди



**25 824 м<sup>2</sup>**

Большой, 67

Подробности на странице 62



**68 826 м<sup>2</sup>**

Черная речка, 41

Подробности на странице 58

**63 759 м<sup>2</sup>**

LEGENDA на Яхтенной, 24

**65 961 м<sup>2</sup>**

LEGENDA на Оптиков, 34

**205 603 м<sup>2</sup>**

LEGENDA Комендантского 2 очереди

**32 395 м<sup>2</sup>**

Институтский, 16

**15 547 м<sup>2</sup>**

Лисичанская, 22

Подробности на странице 54



**70 055 м<sup>2</sup>\***

Новый проект на Сампсониевском

**114 214 м<sup>2</sup>**

Малоохтинский, 68

Подробности на странице 50

**77 666 м<sup>2</sup>**

LEGENDA Дальневосточного

**87 100 м<sup>2</sup>**

Московский, 65

Подробности на странице 46

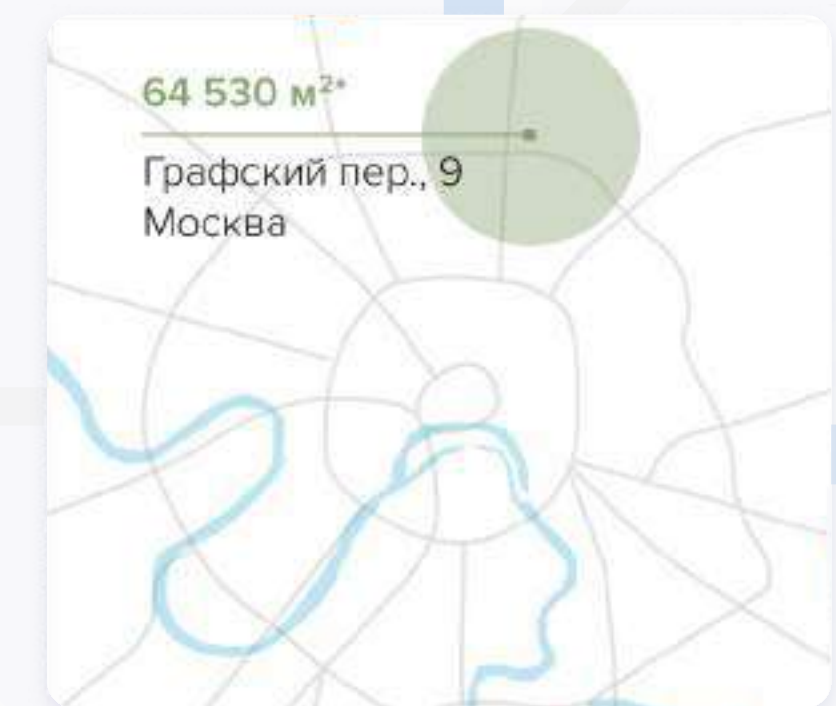


**9 078 м<sup>2</sup>**

Победы, 5

**64 530 м<sup>2</sup>\***

Графский пер., 9 Москва



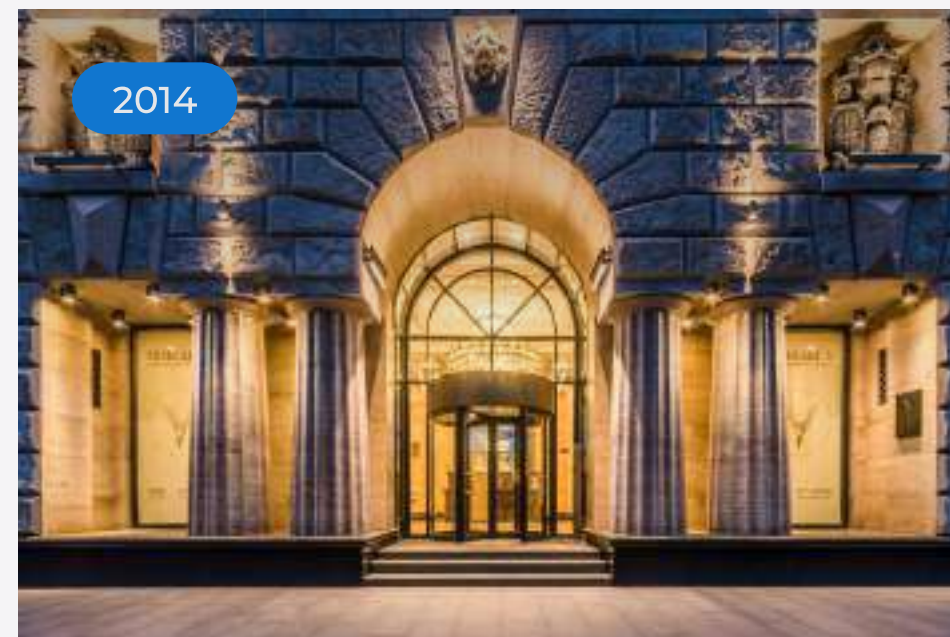
\*По предварительной оценке Компании



# Реализованные проекты

10 объектов и 600 тыс.м<sup>2</sup>

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



2014

## Победы, 5

Общая площадь	9 078 м <sup>2</sup>
Площадь жилья	6 861 м <sup>2</sup>
Площадь коммерции	302 м <sup>2</sup>

г. Санкт-Петербург, Победы ул., д. 5



2015

## LEGENDA на Оптиков, 34

Общая площадь	65 961 м <sup>2</sup>
Площадь жилья	32 238 м <sup>2</sup>
Площадь коммерции	5 861 м <sup>2</sup>

г. Санкт-Петербург, Оптиков ул., д. 34



2016

## LEGENDA на Яхтенной, 24

Общая площадь	63 759 м <sup>2</sup>
Площадь жилья	31 705 м <sup>2</sup>
Площадь коммерции	5 225 м <sup>2</sup>

г. Санкт-Петербург, Яхтенная ул., д. 24



2018

## LEGENDA Дальневосточного

Общая площадь	77 666 м <sup>2</sup>
Площадь жилья	39 482 м <sup>2</sup>
Площадь коммерции	10 282 м <sup>2</sup>

г. Санкт-Петербург, Дальневосточный пр. д. 12 к. 2 стр. 1



2020

## LEGENDA Комендантского I, II, III

Общая площадь	205 603 м <sup>2</sup>
Площадь жилья	82 169 м <sup>2</sup>
Площадь коммерции	13 315 м <sup>2</sup>

г. Санкт-Петербург, Комендантский пр. д. 54 стр.1, 56 стр. 1, 58 к. 1, стр. 1



2021

## LEGENDA Героев I и II

Общая площадь	145 839 м <sup>2</sup>
Площадь жилья	66 565 м <sup>2</sup>
Площадь коммерции	6 578 м <sup>2</sup>

г. Санкт-Петербург, пр. Героев д. 31, 33



2021

## Институтский, 16

Общая площадь	32 395 м <sup>2</sup>
Площадь жилья	14 936 м <sup>2</sup>
Площадь коммерции	522 м <sup>2</sup>
Площадь ДОУ	946 м <sup>2</sup>

г. Санкт-Петербург, аллея Лихачёва, д. 7, стр. 1





Проекты

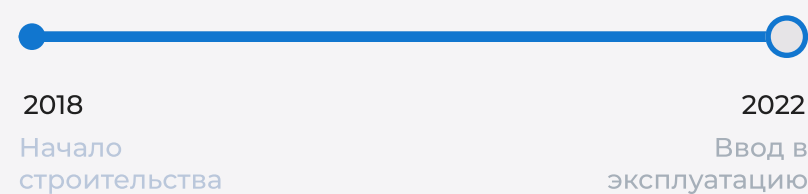
# Московский, 65

Строительный адрес:  
Санкт-Петербург, Московский проспект, дом 65, лит. А

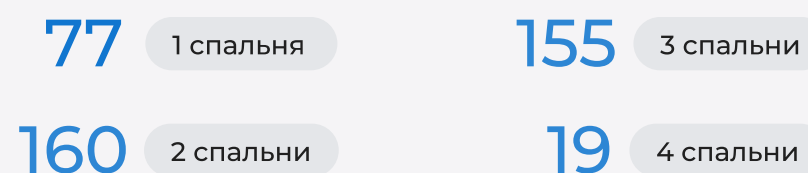
## Образец бережного девелопмента в исторической части города

Застройщик ООО «ЛЕГЕНДА МОСКОВСКОГО»

### Срок реализации



### Распределение по типам квартир



- Общая площадь – 87 100 м<sup>2</sup>
- Площадь жилья – 36 378 м<sup>2</sup>
- Площадь коммерции – 5 858 м<sup>2</sup>
- Площадь ДОО на 10 мест – 144 м<sup>2</sup>
- Площадь ДОО на 100 мест – 1 754 м<sup>2</sup>
- Площадь кладовых – 1 702 м<sup>2</sup>
- Парковочные места – 570
- Количество квартир – 411
- Количество этажей – 10

## Пример планировки квартиры с мансардными окнами

**80**  
Авторских планировок

**XL** Площадь 129,33 м<sup>2</sup> 3 спальни



Проектная декларация размещена на сайте: [наш.дом.рф](http://наш.дом.рф)  
Подробнее о проекте:







Проекты

# Московский, 65





Проекты

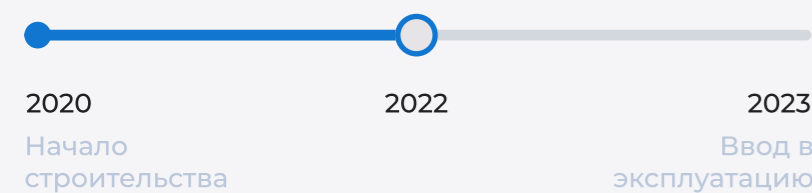
# Малоохтинский, 68

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

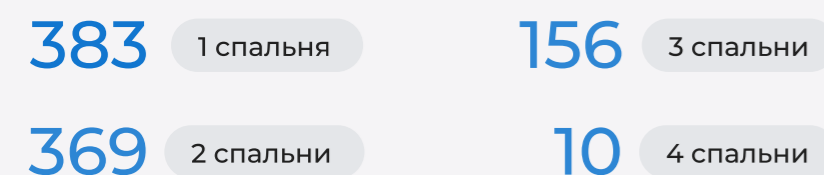
## Новый образ Петербурга

Застройщик Акционерное общество  
«СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЛЕГЕНДА  
МАЛООХТИНСКОГО»

### Срок реализации



### Распределение по типам квартир



- Общая площадь – 114 214 м<sup>2</sup>
- Площадь жилья – 61 811 м<sup>2</sup>
- Площадь коммерции – 2 953 м<sup>2</sup>
- Площадь ДОО – 3 585 м<sup>2</sup>
- Площадь индивидуальных помещений для хранения велосипедов – 2 003 м<sup>2</sup>
- Парковочные места – 490
- Количество квартир – 918
- Количество этажей – 4-10-11

## Пример планировки квартиры с 3 спальнями и кабинетом

**XL** Площадь 132,03 м<sup>2</sup> 4 спальни



**119**  
Авторских планировок

Проектная декларация размещена на сайте: [наш.дом.рф](http://наш.дом.рф)  
Подробнее о проекте:







Проекты

# Малоохтинский, 68





Проекты

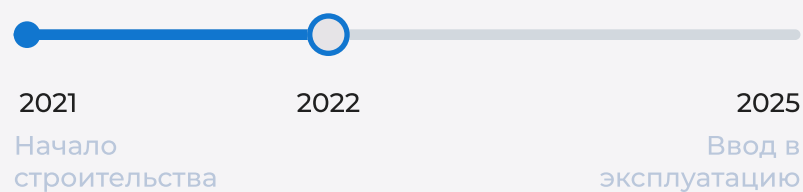
# Лисицанская, 22

Строительный адрес:  
Санкт-Петербург, набережная Чёрной речки  
Кадастровый номер земельного участка: 78:34:0004013:1107

## Дом, вдохновленный модой, творчеством и современными тенденциями в урбанистике

Застройщик ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЛЕГЕНДА ЧЕРНОЙ РЕЧКИ»

### Срок реализации



- Общая площадь – 15 547 м<sup>2</sup>
- Площадь жилья – 7 354 м<sup>2</sup>
- Площадь коммерции – 908 м<sup>2</sup>
- Площадь ДОУ – 2 620 м<sup>2</sup>
- Парковочные места – 93
- Количество квартир – 171
- Количество этажей – 11

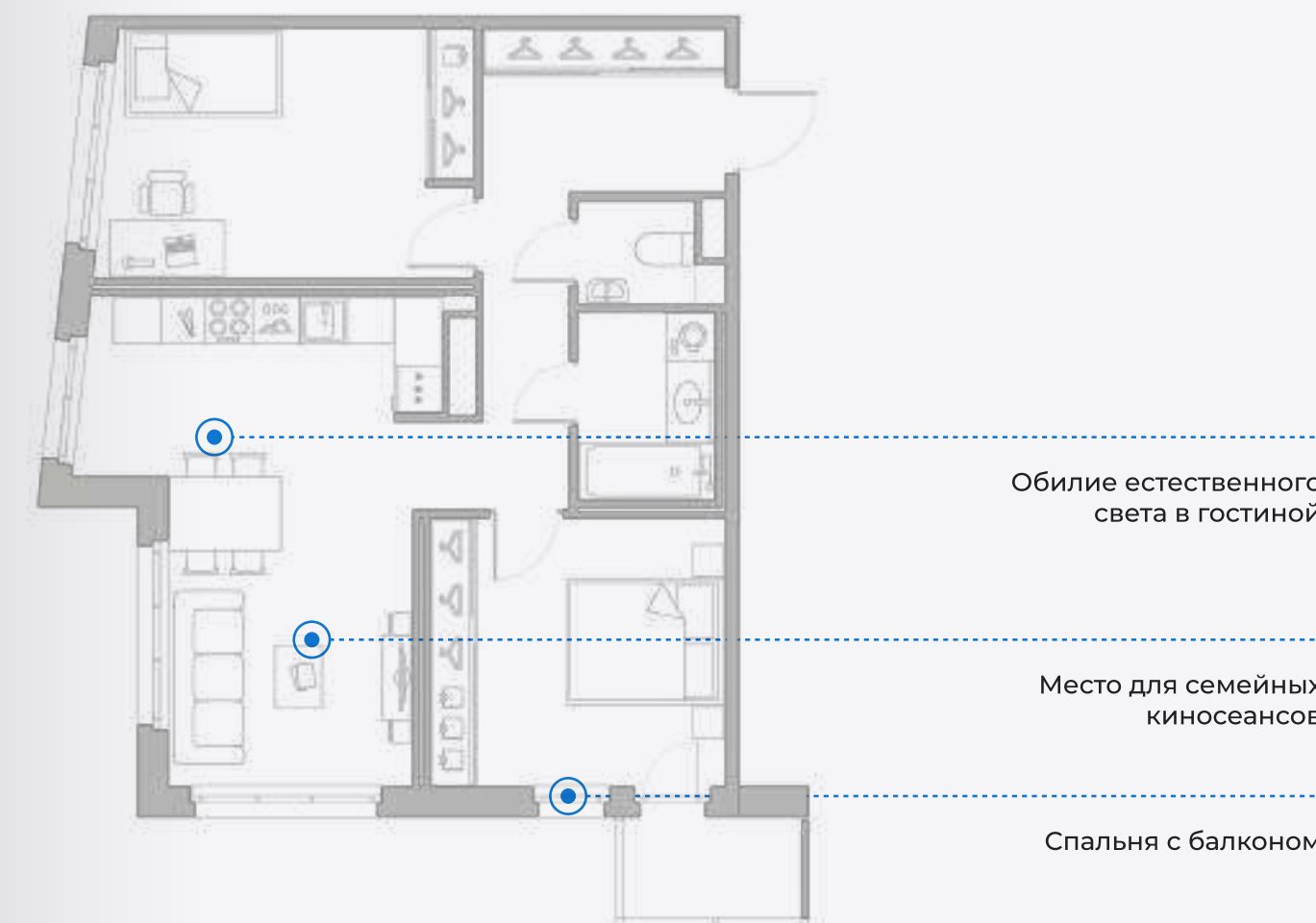
### Распределение по типам квартир

27 студии      99 1 спальня

45 2 спальни

## Пример планировки квартиры с двумя отдельными спальнями и балконом

S Площадь 67,24 м<sup>2</sup>      2 спальни



**15**  
Авторских планировок

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







Проекты

# Лисичанская, 22





Проекты

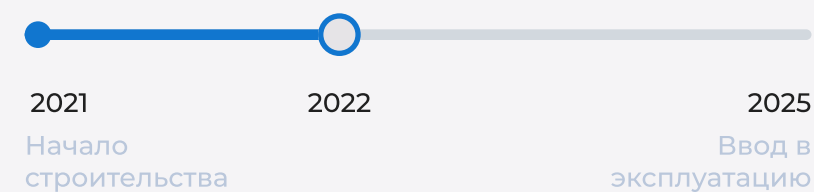
# Черная речка, 41

Строительный адрес:  
Санкт-Петербург, набережная Чёрной речки  
Кадастровый номер земельного участка: 78:34:0004013:1106

## Новый центр притяжения на набережной Черной Речки

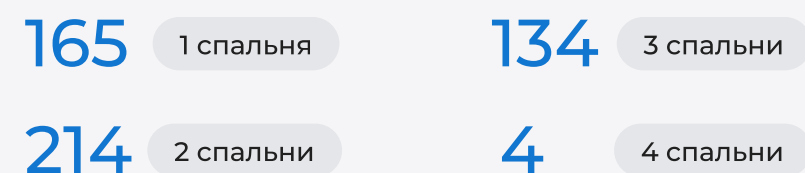
Застройщик ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ  
ЗАСТРОЙЩИК «ЛЕГЕНДА ЧЕРНОЙ РЕЧКИ»

### Срок реализации



- Общая площадь – 68 826 м<sup>2</sup>
- Площадь жилья – 37 020 м<sup>2</sup>
- Площадь коммерции – 6 381 м<sup>2</sup>
- Площадь кладовых – 203 м<sup>2</sup>
- Парковочные места – 483
- Количество квартир – 517
- Количество этажей – 11

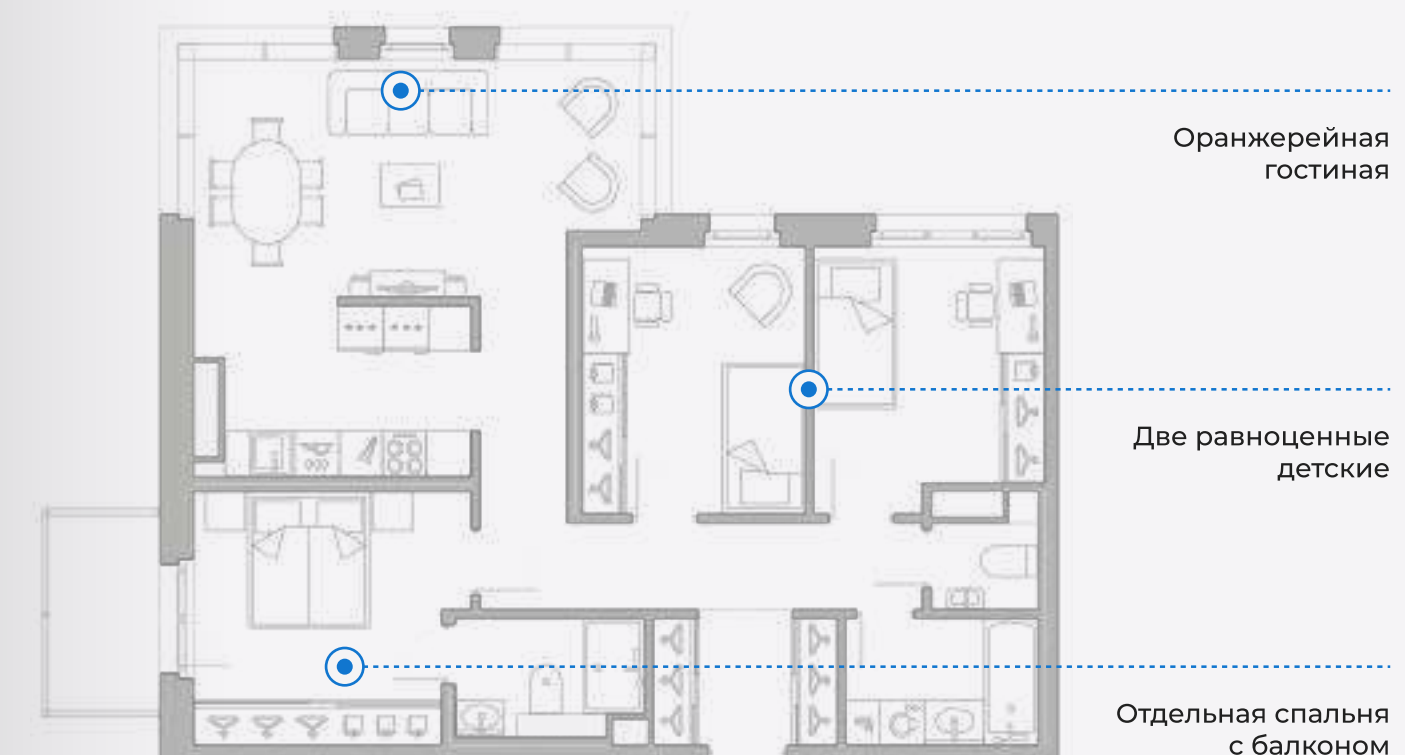
### Распределение по типам квартир



## Пример планировки квартиры с оранжерейной гостиной

> 80  
Авторских  
планировок

М Площадь 89,22 м<sup>2</sup> 3 спальни



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







Проекты

# Черная речка, 41





Проекты

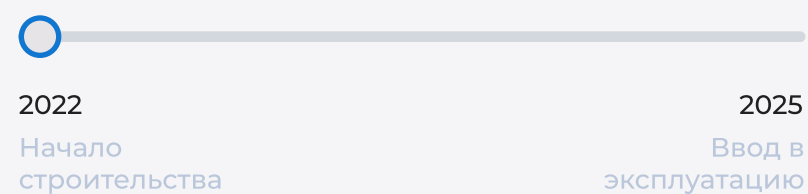
# Большой, 67

Строительный адрес:  
Санкт-Петербург, 20-я линия В.О., дом 19

## Квинтэссенция архитектуры Васильевского острова

Общество с ограниченной ответственностью  
«СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЛЕГЕНДА  
БОЛЬШОГО ПРОСПЕКТА В.О.»

### Срок реализации



### Распределение по типам квартир

36 1 спальня

63 2 спальни

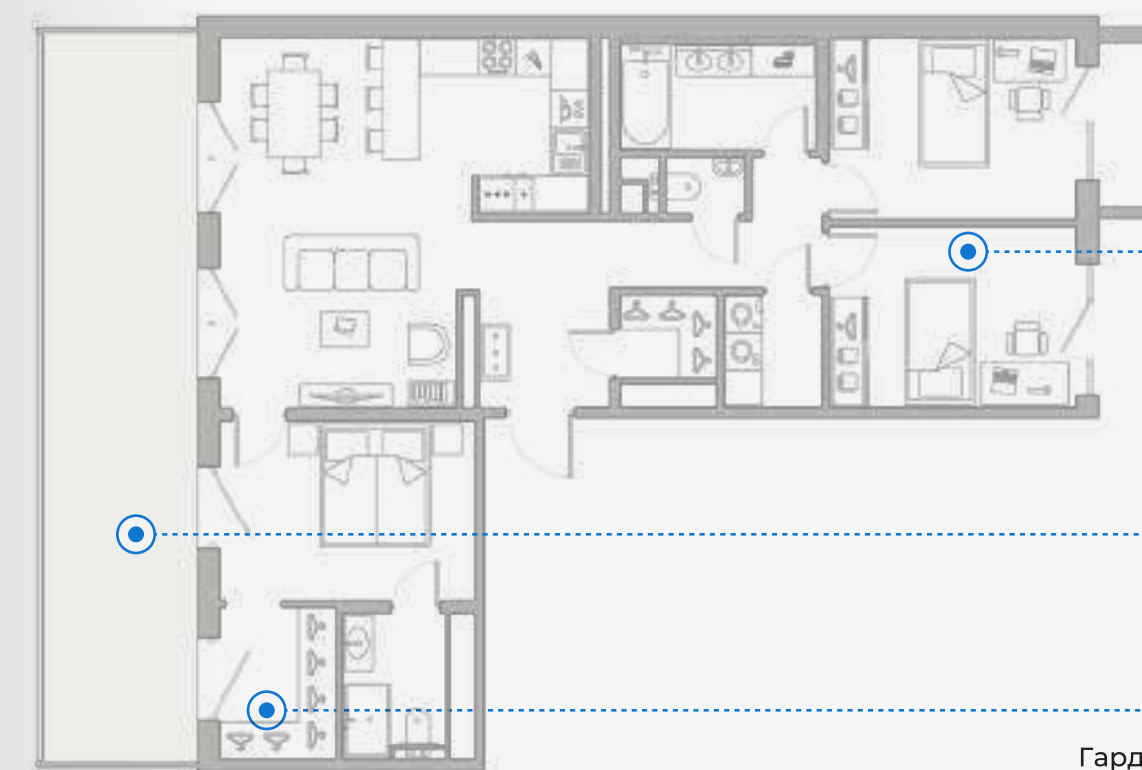
47 3 спальни

- Общая площадь – 25 824 м<sup>2</sup>
- Площадь жилья – 11 804 м<sup>2</sup>
- Площадь коммерции – 1 716 м<sup>2</sup>
- Площадь кладовых – 64 м<sup>2</sup>
- Парковочные места – 100
- Количество квартир – 146
- Количество этажей – 5-10

## Пример планировки квартиры со светлой просторной гостиной и террасой

**52**  
Авторские  
планировки

L Площадь 100,35 м<sup>2</sup> 3 спальни



Две равноценные детские

Видовая терраса

Гардеробная с окном

Проектная декларация размещена на сайте: [наш.дом.рф](http://наш.дом.рф)  
Подробнее о проекте:







Проекты

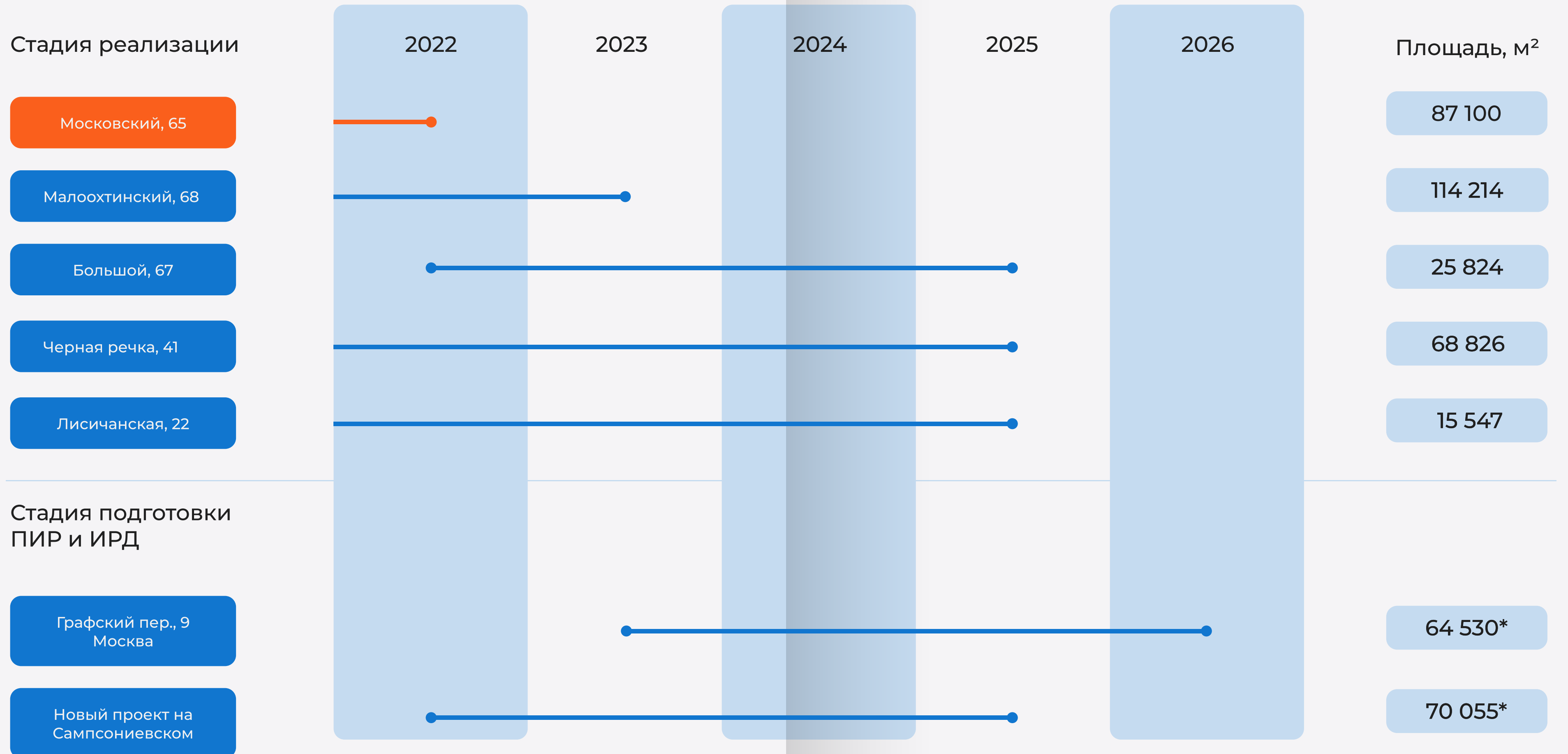
# Большой, 67



# План реализации проектов

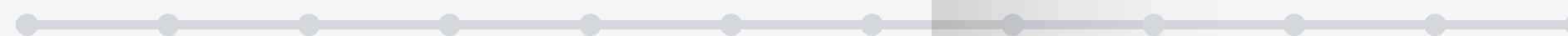
—● Реализуются по новым правилам 214-ФЗ, с привлечением средств дольщиков на эскроу-счета

—● Реализуются по старым правилам 214-ФЗ и генерируют свободный денежный поток



## Новые проекты

\*По предварительной оценке Компании



## 5-8 новых проектов

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





# Стратегия



# Стратегия развития

Главный актив нового девелопмента — это люди и их ценности.

LEGENDA проектирует современный жизненный опыт российской семьи в соответствии с глобальным контекстом развития человечества.

## Миссия

Создавать условия для свободы самоопределения каждого человека.

## Цель

Создавать решения, опережающие ожидания рынка, и системно поддерживать статус идеологического лидера, сохраняя подход к продукту.

География проектов:  
Москва, Санкт-Петербург.  
Направления равнозначны.

## Направления стратегии

### 1 Акцент на экономику проекта

- Выстраивание эффективных бизнес-процессов в целях снижения рисков по проектам
- Увеличение маржинальности проектов
- Работа с банками и инвесторами, развитие инструментов и условий финансирования

Внедрение BIM позволяет исключить ошибки и с высокой точностью прогнозировать себестоимость проекта на начальной стадии реализации.

Диверсификация работы с банками и инвесторами, индивидуальные условия обеспечивают бесперебойное финансирование и комфортную процентную нагрузку.

### 2 Качественный баланс адресной программы

- Количественный рост портфеля проектов формируется лишь теми проектами, которые способны обеспечить требуемую маржинальность и ликвидность при соблюдении общего баланса адресной программы.
- Баланс потоков проектов обеспечивает базовый баланс ликвидности и непрерывное развитие
- Выход на новый географический рынок

График реализации проектов на эскроу обеспечивает требуемый уровень ликвидности в даты гашения корпоративного долга.

На конец года в сделке находится пул земельных участков в Москве и Санкт-Петербурге продаваемой площадью более 200 тыс. м<sup>2</sup>.

### 3 Уникальный продукт, отвечающий потребностям клиента

- Скрупулезный анализ рынка
- Непрерывное качественное развитие продукта
- Высокое качество строительства
- Развитие бренда как комфортной платформы для диалога с покупателем

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, обеспечивая устойчивое развитие.

### 4 Акцент на направлениях, сопровождающих жильё

- 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 сделками между инвесторами и арендаторами.

УК«LEGENDA COMFORT» обеспечивает надежность долгосрочной эксплуатации жилых комплексов, обладая необходимыми компетенциями.



# Устойчивое развитие

Строительство и эксплуатация жилых домов оказывает большое влияние на окружающую среду и социальную инфраструктуру.

В своей деятельности LEGENDA учитывает социальные, экологические и управленческие аспекты устойчивого развития.

Приоритетные направления деятельности LEGENDA в области устойчивого развития

1  
Качество архитектуры и планировки участка

2  
Комфорт и качество внутренней среды

3  
Эффективность использования ресурсов

4  
Инновации устойчивого развития

5  
Управление строительством и эксплуатация



## European Property Awards

«Институтский, 16» признан лучшим в номинации «Жилая высотная застройка» Санкт-Петербурга, проект получил «5 звезд» в номинации «Квартира/Кондоминиум».

«Московский, 65» победил в номинации «Жилой комплекс» в Санкт-Петербурге, а также получил «5 звезд» в номинации «Архитектура».

Международная премия оценивает проекты по уровню дизайна, качеству, сервису, инновациям, оригинальности и приверженности устойчивому развитию.



## Стандарт комплексного развития территорий

4 планировки в реализованных проектах LEGENDA включены в «Каталог принципиальных архитектурно-планировочных решений. Жилые дома» ДОМ.РФ в составе стандарта

Разработан Минстроем России и ДОМ.РФ совместно с КБ Стрелка. Цель документа - разработка и внедрение новых подходов к созданию городской среды, отвечающей современным социальным и экономическим условиям, интересам жителей, бизнеса и городских властей.



## Международное признание

«Московский, 65» признан лучшей практикой BIM-моделирования на международном строительном форуме 100+ TechnoBuild.



## Класс энергоэффективности А

у 40% строящихся в 2021 году проектов Компании



# Устойчивое развитие

## 1 Качество архитектуры и планировки участка

Архитектурный облик домов взаимодействует с окружающей средой, учитывает исторические особенности и определяет идентичность локации.

Каждый проект уникален по структуре квартирографии и ассортименту планировочных решений, отвечает потребностям и ценностям будущего жителя.

## 2 Комфорт и качество внутренней среды

Решения общественных пространств учитывают современные подходы к созданию городской среды, отвечающей интересам жителей.

Продуманное благоустройство, озеленение с ландшафтным дизайном, двор без машин и безбарьерная среда для маломобильных граждан обеспечивают безопасность и комфорт.

## 3 Эффективность использования ресурсов

Высокий класс энергоэффективности объектов, диспетчеризация, программные таймеры и датчики движения, индивидуальные приборы учета, теплосберегающие решения фасада, высокий уровень переработки отходов в процессе строительства и отдельный сбор повышают эффективность использования ресурсов.

## 4 Инновации устойчивого развития

LEGENDA развивает собственную экосистему цифровых продуктов: LEGENDA ACCEPTANCE для передачи объекта, LEGENDA Home для жителей, интерактивные панели, IP домофоны, кабинет УК.

Технологичные сервисы, интегрированные в жилые комплексы LEGENDA, повышают качество жизни и формируют новый уровень комфорта, отвечающий современным потребностям клиента.

## 5 Управление строительством и эксплуатация

Проектирование и строительство осуществляются командой профессионалов. Особое внимание уделяется системе управления рисками и контролю качества.

Цифровизация и автоматизация применяется на всех этапах реализации проекта.





# Finance

Финансы



# Особенности интерпретации отчётности 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



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



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 с привлечением средств дольщиков 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 ДДУ до завершения строительства не поступают на расчетный счет застройщика, а аккумулируются на эскроу-счетах. Строительство финансируется за счет собственных и (или) кредитных средств.



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 CF снижается. А в периоды раскрытия эскроу-счетов в CF отражаются накопленные поступления за весь срок реализации проекта.



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 и рост процентов 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.



## Продажи

Положительная динамика продаж по итогам отчетного периода по сравнению с 2020 годом обусловлена ростом продаж проектов высокого ценового сегмента, а также ростом цен реализации.

Цены на жилье в проектах Компании выросли за год в среднем на 47%. Стоимость квадратного метра коммерческих помещений увеличилась на 23%.

**13,4 млрд. Р**

объем продаж за 2021 год по данным Компании, на 47% выше значения 2020 года

По данным vnMAP по итогам 2021 года средняя стоимость квадратного метра жилья в Санкт-Петербурге составила 172 тыс. руб, рост относительно 2020 года – 33%.

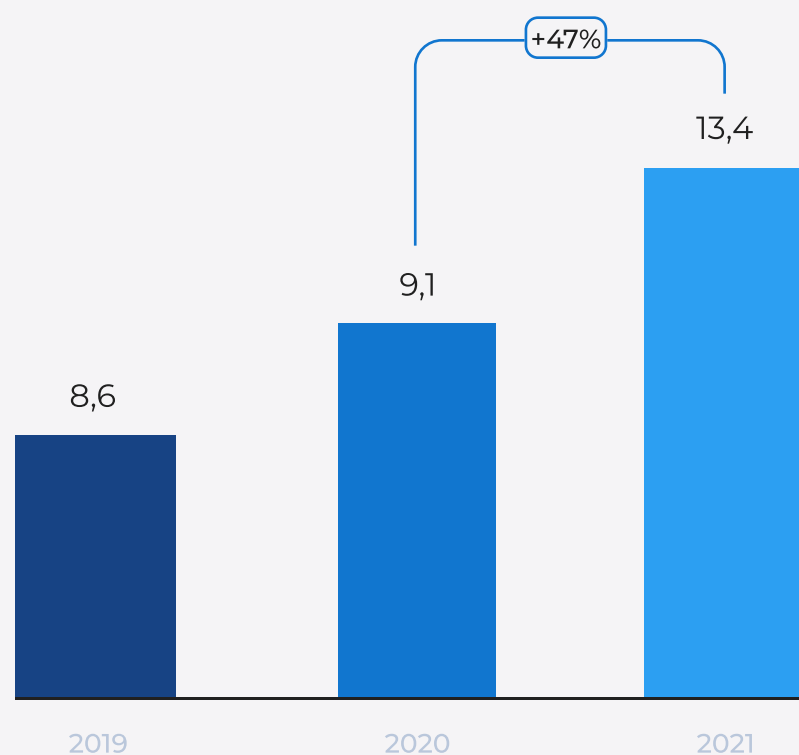
## Поступления от продаж

Поступления от продаж составили 9,0 млрд. руб. с учетом денежных средств, поступивших на аккредитивы по ДДУ, которые находились на регистрации на конец 2021 года.

В составе потоков от операционной деятельности в CF не учитывается поступление денежных средств, размещенных на эскроу-счетах до момента окончания строительства проекта и раскрытия эскроу-счетов.

Поступления на эскроу на конец 2021 года составили 5,5 млрд. руб. с учетом денежных средств, поступивших на аккредитивы.

Продажи, млрд. Р

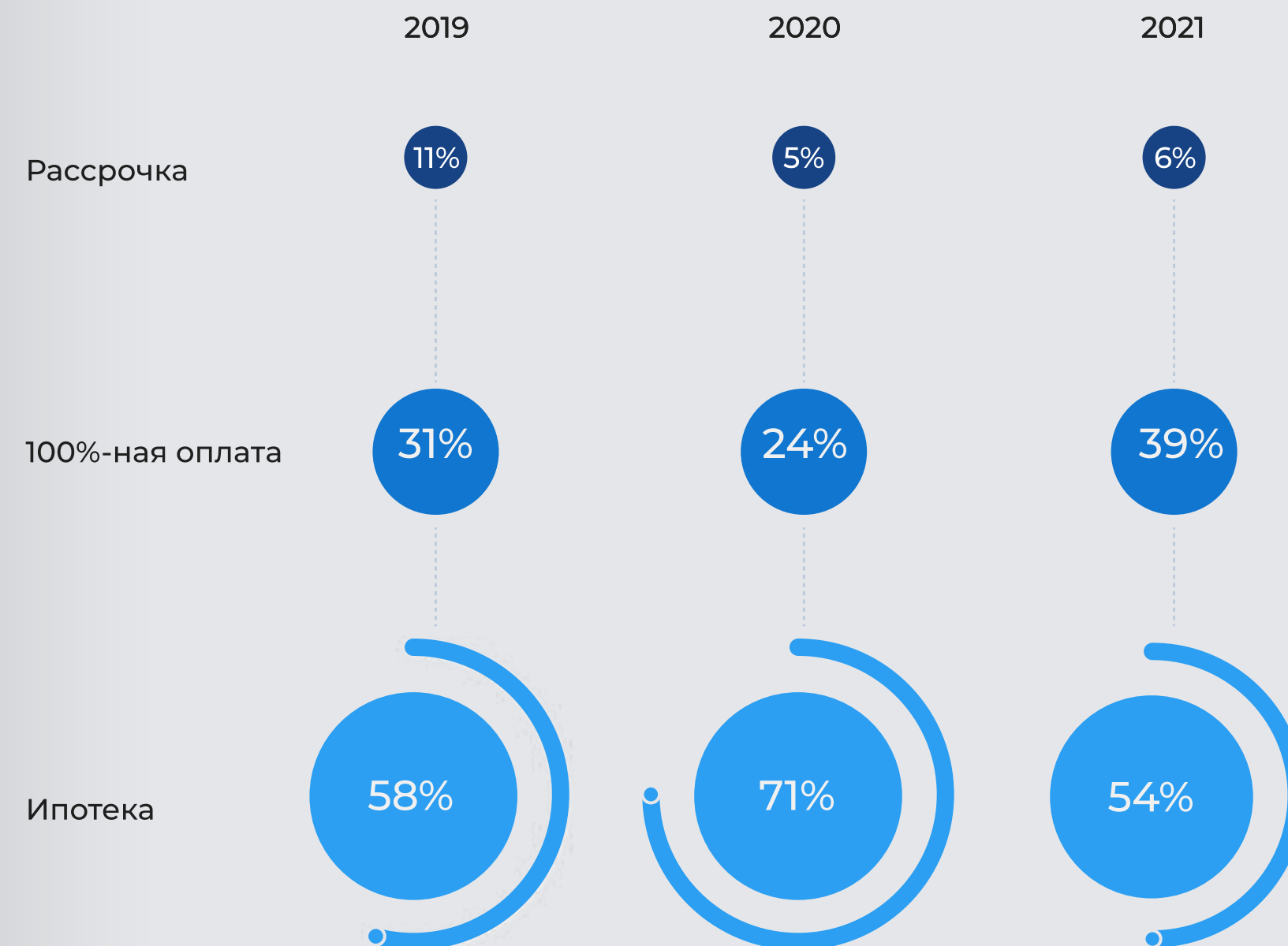


## Ипотека

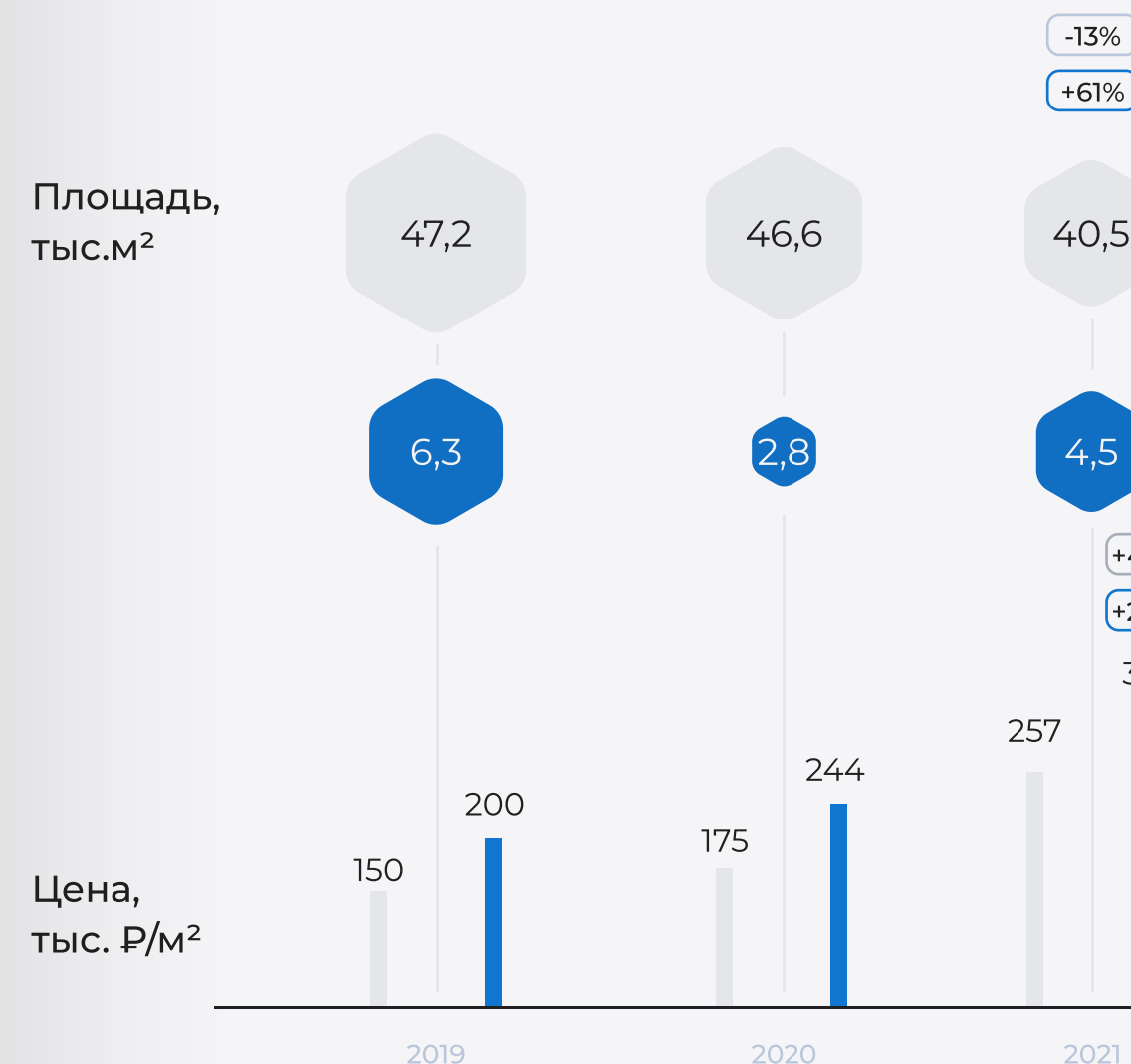
В 2021 году доля ипотечных сделок вернулась к уровню 2019 года, до введения льготной ипотеки.

Качество ипотечных сделок сохранилось на высоком уровне:

- доля первого взноса увеличилась на 5 п.п. за отчетный год и составила 35%, что выше среднего значения по рынку
- средний срок ипотечного кредита - 21 год
- средняя ставка по ипотеке клиентов Компании - 7%



Площадь, тыс. м²



Снижение объема продаж жилья в м² в 2021 году на 13% компенсируется ростом цен реализации на фоне переориентации портфеля проектов на высокий ценовой сегмент.

Объем продаж коммерции в м² вырос на 61%, что связано с выводом в продажу нового предложения в проекте «Малоохтинский, 68».

Жилье  
Коммерция



## Консолидированная выручка

Рост консолидированной выручки в 2021 году на 9% обусловлен:

- ориентацией портфеля проектов на высокий ценовой сегмент
- ростом степени готовности жилых комплексов «Московский, 65» и «Малоохтинский, 68»
- вводом в эксплуатацию проектов «Институтский, 16» и «LEGENDA Героев 2 очередь»
- ростом продаж (заключенных договоров)

Положительная динамика продаж (заключенных договоров) в отчетном периоде на фоне роста признанной выручки и роста доли проектов, продажи по которым осуществляются с привлечением средств на эскроу, привели к снижению на 42% обязательств перед дольщиками по заключенным ДДУ и составили 2,8 млрд. руб. на конец 2021 года.

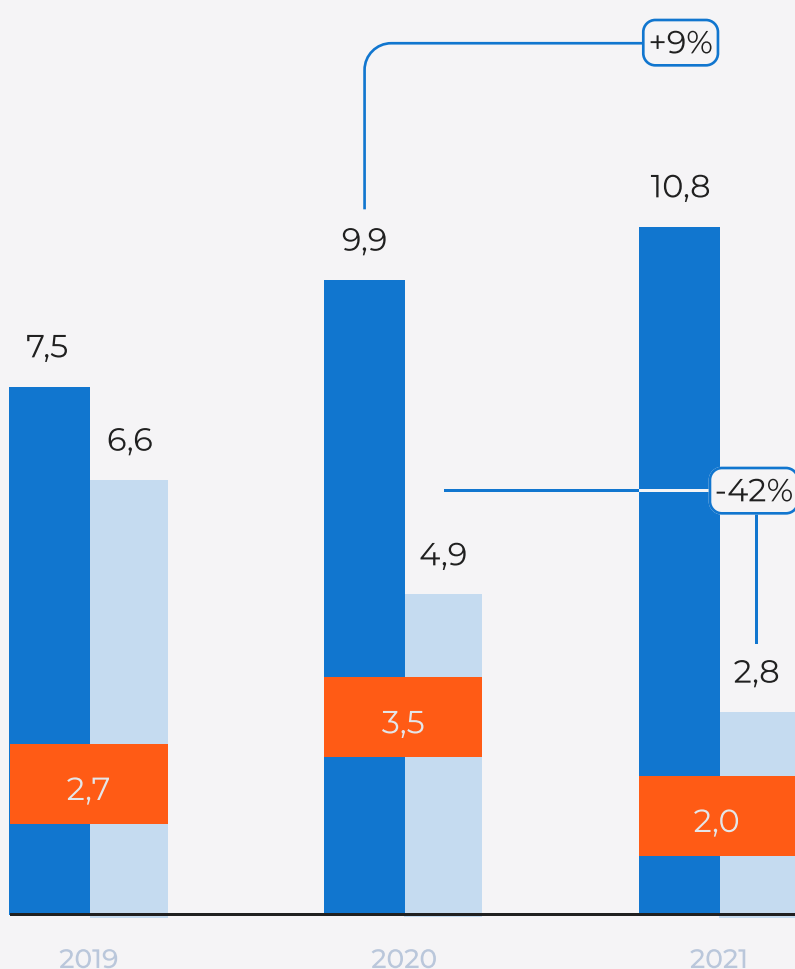
10,8 млрд. Р

консолидированная выручка Компании за 2021 год, на 9% выше значения 2020 года

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

*i* Обязательства перед дольщиками - выручка по фактически заключенным договорам с покупателями, 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.

Динамика выручки, млрд. Р



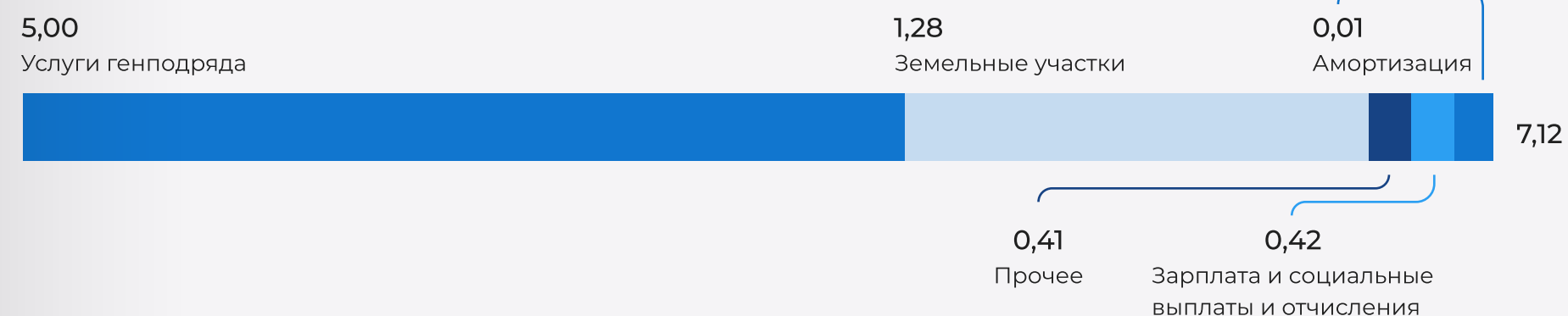
- Консолидированная выручка
- Обязательства по договорам перед дольщиками
- Признанная выручка, включённая в состав обязательств по договорам на начало года

## Себестоимость продаж

Признанная себестоимость продаж в отчетном периоде находится на уровне значения 2020 года.

Основную долю в структуре себестоимости занимают услуги генподряда и земельные участки - 70% и 18% соответственно по итогам 2021 года.

Структура себестоимости, млрд. Р



## Валовая прибыль

Рост валовой прибыли в отчетном периоде на 39% обусловлен ростом выручки от продаж при незначительном изменении себестоимости продаж.

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

Агрегированный показатель рентабельности валовой прибыли в отчетном периоде увеличился на 7 п.п. до 34%.

Рост показателя обусловлен ростом валовой прибыли в большей степени, чем изменение выручки.

7,12 млрд. Р

себестоимость продаж в 2021 году, на уровне 2020 года

Динамика валовой прибыли, млрд. Р



*i* Показатель рентабельности принимает максимальное значение, когда признание строительной готовности проектов и продажи идут параллельно.



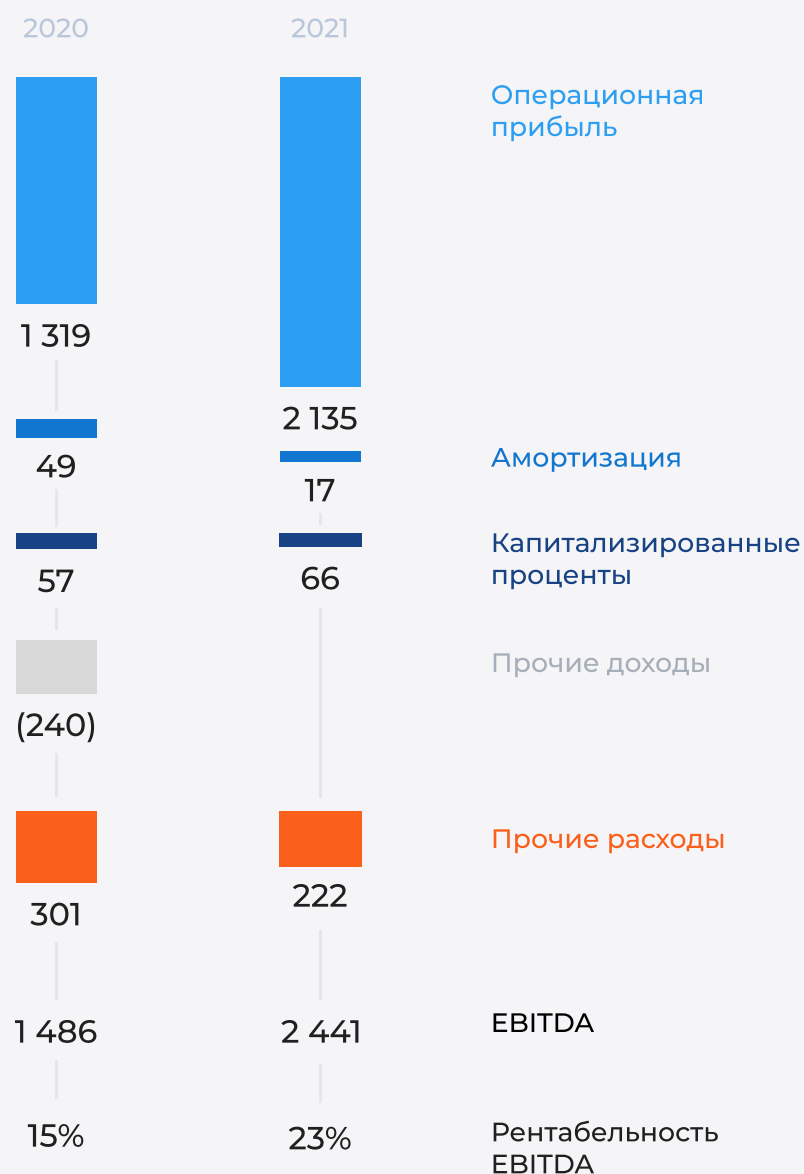
## ЕБИТДА

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

**2,4 млрд. Р**

ЕБИТДА по итогам 2021 года, что выше значения 2020 года на 64% (+955 млн.руб.)

Динамика показателя ЕБИТДА, млн. Р



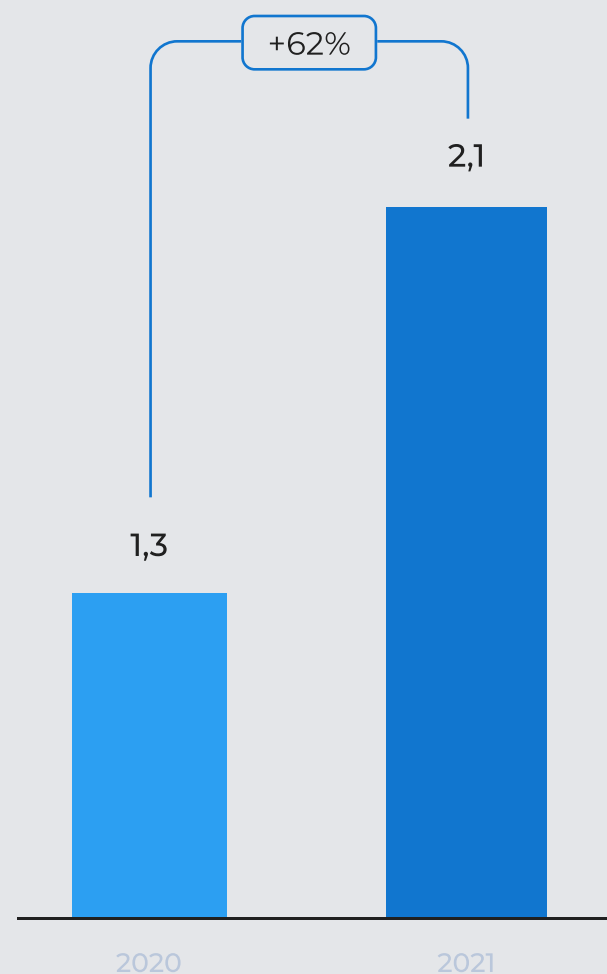
## Операционная прибыль

Рост операционной прибыли на 62 % обусловлен ростом признанной выручки наряду со стабильным уровнем расходов.

**2,1 млрд. Р**

операционная прибыль за 2021 год, что выше значения 2020 года на 62%

Динамика операционной прибыли, млрд. Р



## Потоки от операционной деятельности

Поток от операционной деятельности в 2021 году в отчете CF составил (2 513) млн. руб. Снижение по сравнению с 2020 годом составило 1 691 млн. руб.

Снижение показателя в отчетном периоде обусловлено началом продаж проектов по новым правилам с использованием эскроу-счетов. Это означает, что весь объем финансирования строительства осуществляется за счет привлеченных кредитных средств, поступление которых отражается в потоках от финансовой деятельности. При этом в составе потоков от операционной деятельности не учитываются поступления денежных средств, размещенных на эскроу-счетах.

Кроме того, на динамику показателя оказала влияние методика учета по МСФО платежей на приобретение земельных участков.

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.

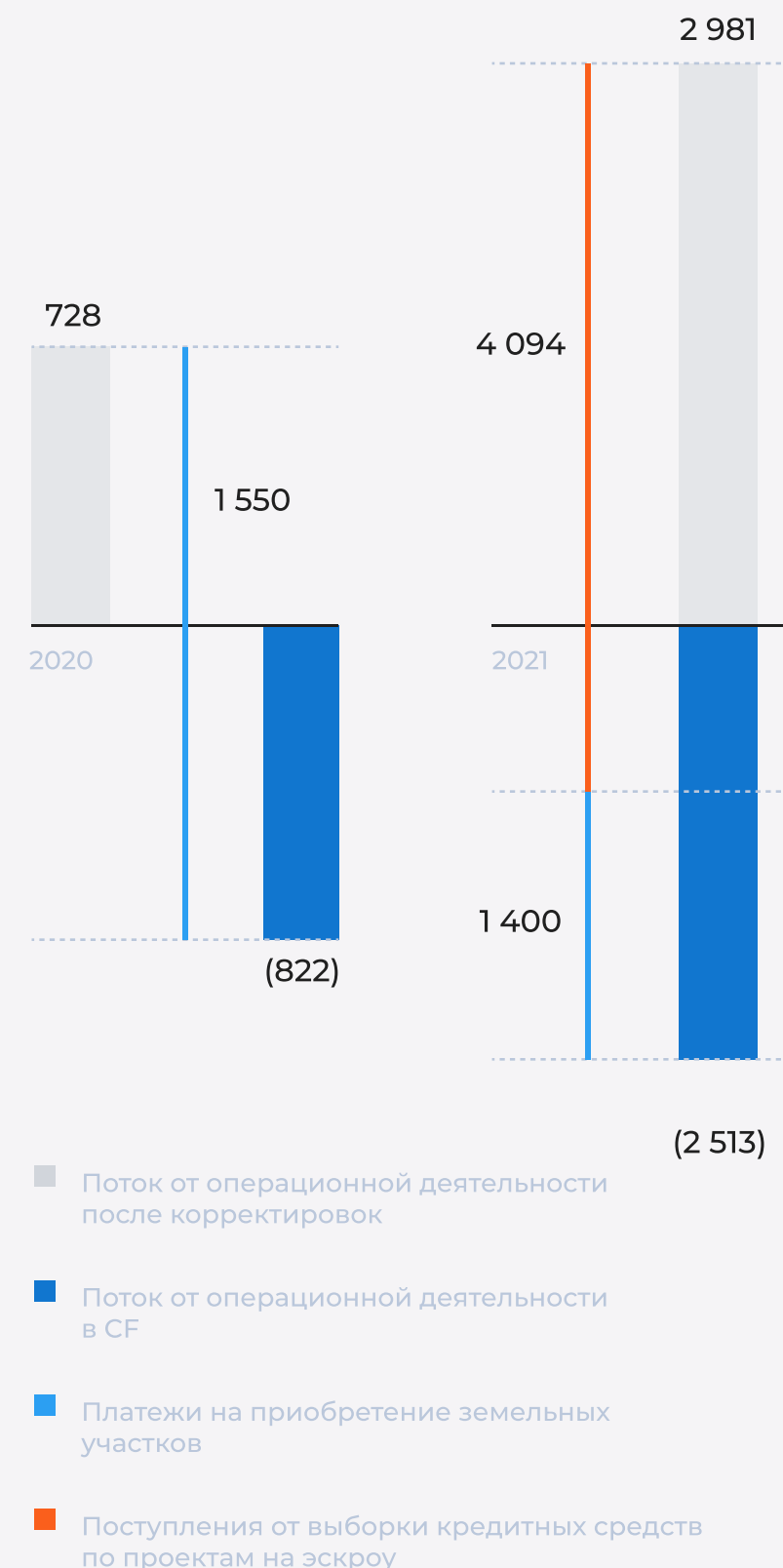
С учетом корректировок на поступления проектного финансирования по проектам на эскроу и платежей за земельные участки, потоки от операционной деятельности превышают показатель 2020 года в 4 раза, что свидетельствует об эффективности бизнеса.

**3,0 млрд. Р**

скорректированный поток от операционной деятельности за 2021 год

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.

Эффект от изменений млн. Р





## Долг

Рост чистого долга в 1,6 раз за отчетный год обусловлен продолжением масштабного инвестиционного цикла.

Консолидированный коэффициент финансового левериджа (Чистый долг / EBITDA) снизился относительно 2020 года на фоне роста EBITDA и находится в пределах нормального значения.

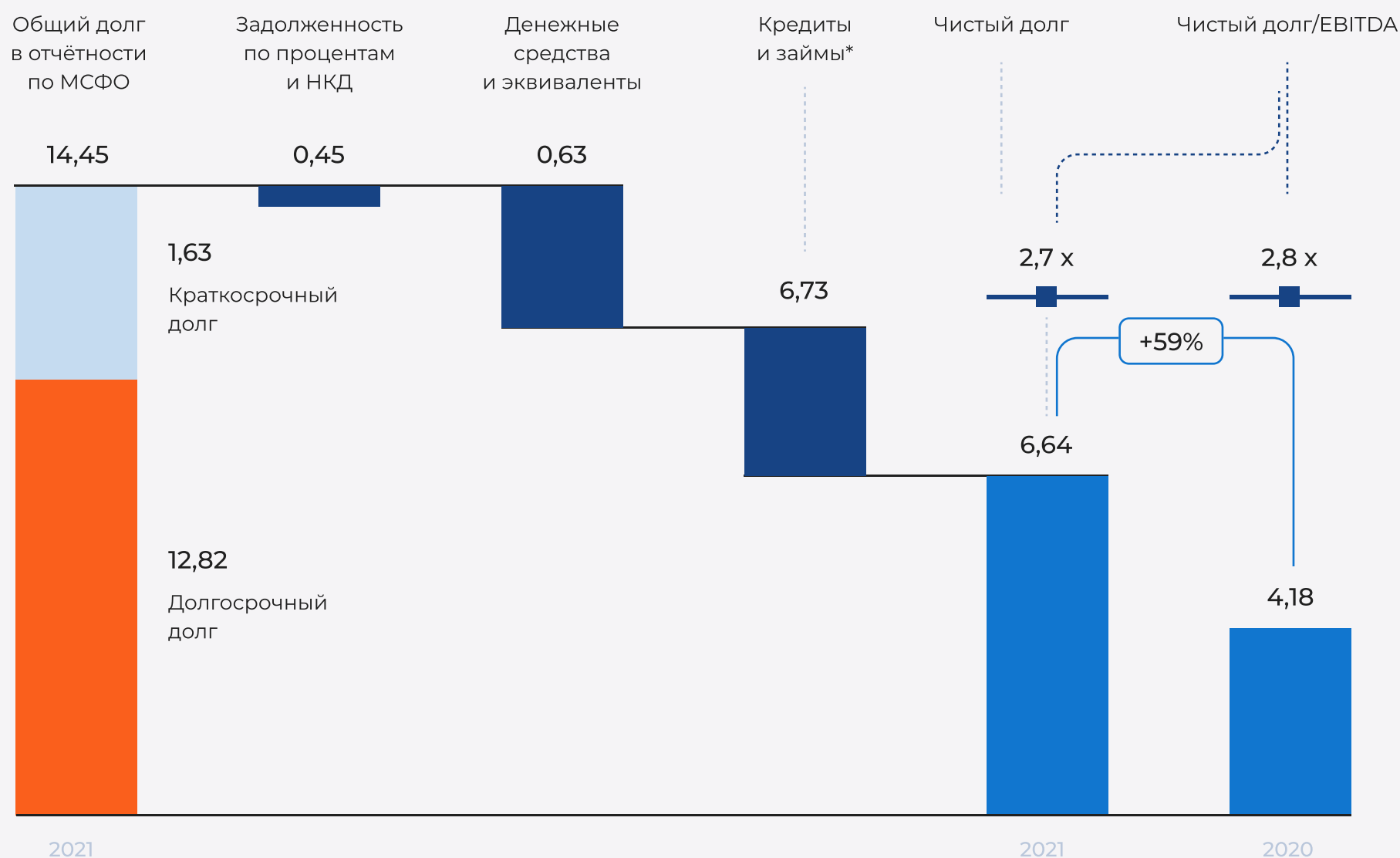
**6,6 млрд. Р**

чистый долг на 31.12.2021

**2,7x**

чистый долг/EBITDA на 31.12.2021

### Формирование скорректированного чистого долга 2021 года, млрд. Р



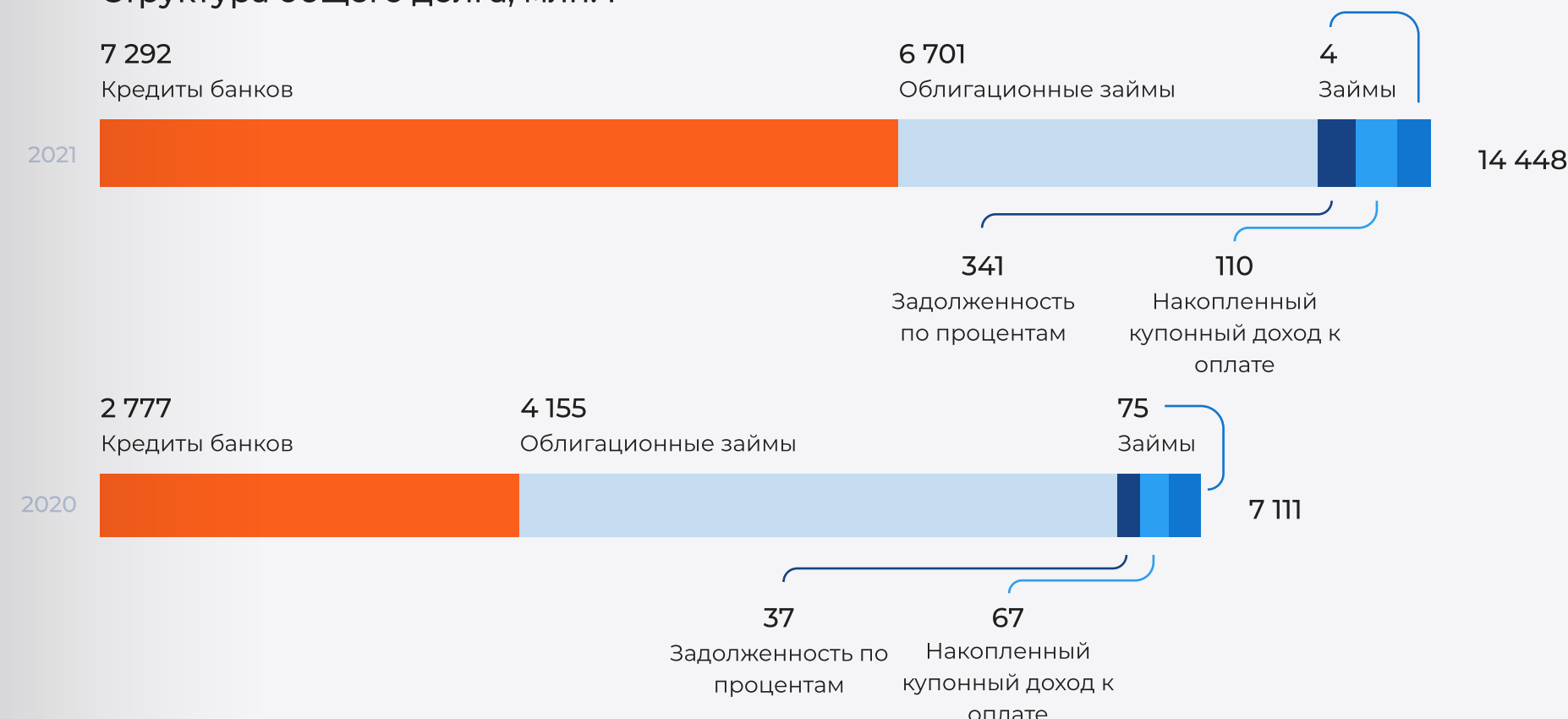
\*Кредиты и займы, привлечённые на проектное финансирование по объектам, продажи по которым будут осуществляться с использованием эскроу-счетов

Структура долга на конец отчетного периода по срокам и условиям выплаты процентов сбалансированная.

Более 89% в структуре долга - долгосрочные обязательства.

55% долгосрочных обязательств - обязательства по проектному финансированию проектов на эскроу (основной долг и начисленные проценты), гашение которых осуществляется после ввода объектов в эксплуатацию из накопленных средств на счетах эскроу.

### Структура общего долга, млн. Р



Рост общего долга в отчетности по МСФО за 2021 год с 7,11 млрд. руб. до 14,45 млрд. руб. обусловлен ростом задолженности по проектному финансированию привлеченному для реализации проектов на эскроу. Задолженность по такому финансированию на конец 2021 года составила 6,73 млрд. руб.

Кроме того, в апреле 2021 года Компания разместила четвертый облигационный заем объемом 4 млрд.руб. для развития адресной программы и рефинансирования текущих обязательств.

В отчетном периоде Компания в полном объеме исполнила свои обязательства по погашению дебютного выпуска биржевых облигаций серии 001P-01, а также по выплате амортизации по биржевым облигациям серии 001P-02. Общий объем гашения составил 1,4 млрд. руб.

Долг по облигационным займам на конец 2021 года составил 6,70 млрд. руб.





# Real **РЫНОК** estate



# Тенденции развития строительной отрасли

## Консолидация рынка

Устойчивые застройщики с рентабельными проектами и сбалансированным портфелем, а также имеющие опыт работы с банками-кредиторами, наращивают свои портфели проектов. Это приводит к усилению роли крупных девелоперов.

## Рост цен на недвижимость

Переход на реализацию проектов с использованием эскроу-счетов, рост стоимости строительных материалов и работ, увеличение социальной нагрузки для девелопера, дефицит предложения и льготные ипотечные программы приводят к повышению цен на недвижимость.

## Снижение рисков отрасли

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

## Усиление банковского контроля

Банки контролируют цены продаж и бюджет строительства, согласовывают лимиты операционных затрат, резервы на удорожание и непредвиденные расходы. Проект должен реализовываться по утвержденной с банком финансовой модели.

## Акцент на экономику

На первый план выходит управление экономикой проекта и умение придерживаться заданной бизнес-модели группы.

Эффективную адресную программу возможно построить только в условиях реализации рентабельных проектов и планирования периодов формирования прибыли (milestones).

## Сокращение предложения

Низкий уровень вывода новых проектов и выданных разрешений на строительство, а также рост требований покупателей к проектам сохраняют тренд на низкий уровень экспозиции и усиливают позиции качественных девелоперов.

В 2021 году на развитие отрасли жилищного строительства оказали влияние:

## Стремительный рост цен на строительные материалы

Привел к росту стоимости строительства объектов. Рост цен на стройматериалы, по данным Росстата, за 2021 год составил 24%. Отдельные позиции выросли в несколько раз.

## Новое предложение не компенсирует динамику поглощения

Рост вывода новых проектов в 2021 году не привел к росту экспозиции на конец отчетного периода. Профицит нового предложения по сравнению с уровнем спроса на уровне 6%.

## Рост ключевой ставки подстегнул увеличение ипотечных ставок

Ставки предложения по ипотеке на первичном рынке жилья в 2021 году выросли с 7,9% до 9,6% годовых. Ключевая ставка выросла в 2 раза с 4,25% в начале года до 8,5% в декабре 2021 года.

## Рост цен реализации и бюджетов

Дефицит предложения в низких бюджетах, увеличение доли сегментов комфорт и бизнес, рост требований банков к финансовой модели проекта, рост стоимости строительства и социальной нагрузки для девелопера приводят к росту цен реализации.

Цены на жилье в РФ за 2021 год по данным Росстата выросли на 25%, в Санкт-Петербурге - на 39%.

## Высокий спрос на земельные участки

В 2021 году девелоперы активно пополняли земельный банк. Активный спрос застройщиков на земельные участки стимулирует рост их стоимости.

По данным Colliers за год в Санкт-Петербурге приобретено 900 га земельных участков для строительства жилья и апартаментов. Объем сделок вырос в 2,7 раза. Объем инвестиций превысил рекордные значения 2020 года в 3,2 раза и составил 1,6 млрд.\$.



# Финансирование строительной отрасли

## Застройщики обеспечены стабильным источником финансирования в виде проектного финансирования банков.

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. От банка зависит реализация девелоперского проекта, в том числе операционные затраты группы.

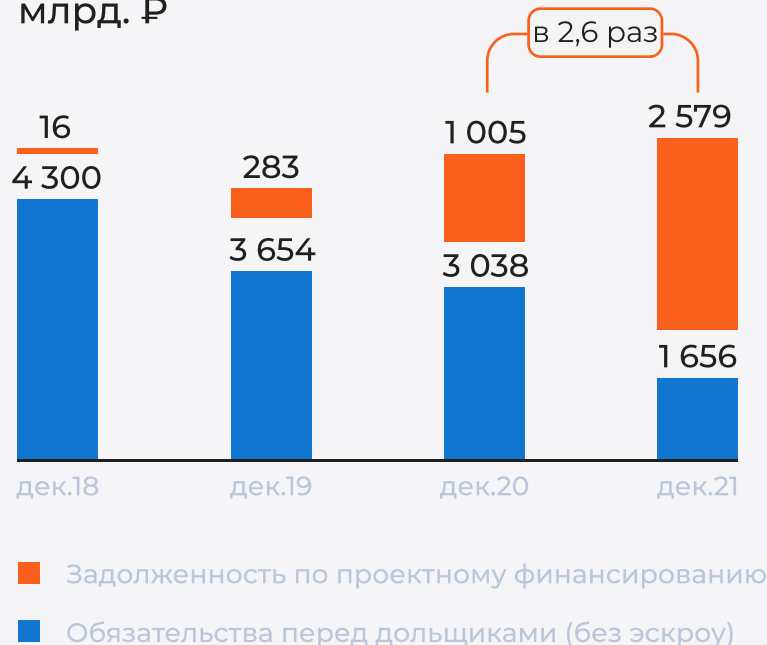
Банк анализирует финансовую модель, тестирует ее на снижение цен и темпов продаж, подтверждает выручку и строительную себестоимость, лимиты операционных затрат группы, cashout, инфляционные и extra-резервы на непредвиденные расходы.

Таким образом, открывая лимит финансирования, банк принимает на себя риски реализации проекта.

По данным Банка России доля строящегося жилья в РФ с использованием эскроу-счетов за 2021 год выросла на 25 п.п. и составила 77%, по «старой схеме» с прямым привлечением средств дольщиков доля сократилась до 20%. Без привлечения средств дольщиков реализуется 3% проектов в РФ.

Таким образом, снижаются риски ликвидности. При этом происходит наращивание долга по проектному финансированию и процентной нагрузки на проект. Но проценты по долгу выплачиваются после окончания строительства из средств, накопленных на эскроу-счетах в момент их раскрытия.

Структура долга застройщиков в РФ, млрд. Р



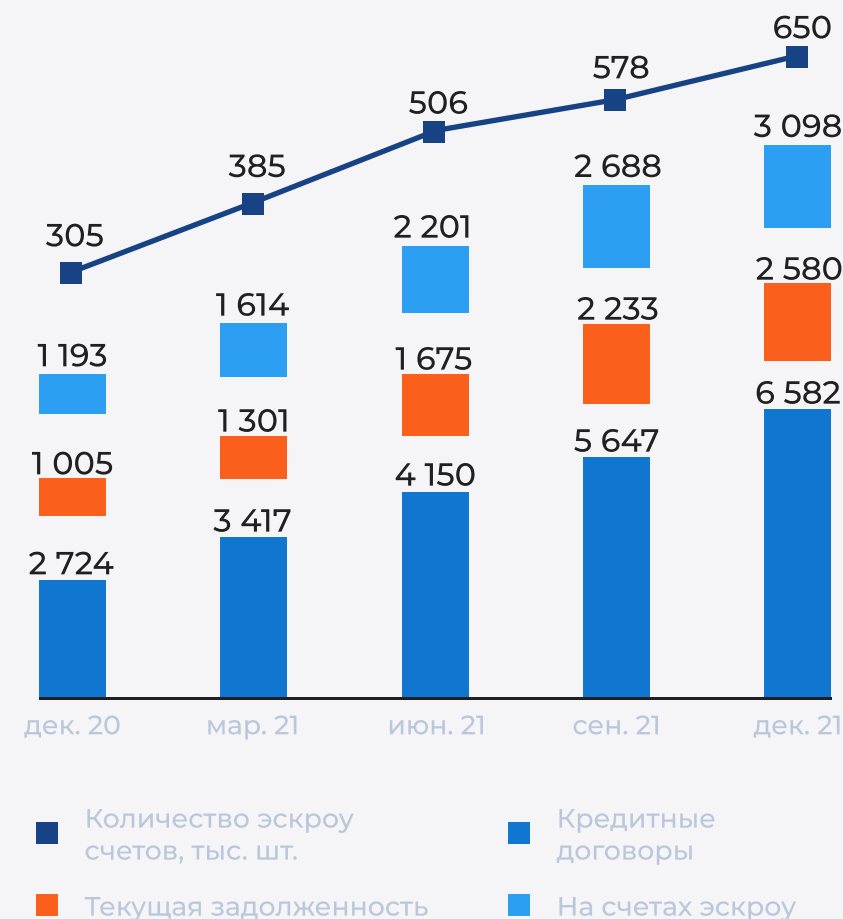
Источник: по данным Банка России

С 2019 года, когда был запущен новый механизм финансирования строительства с привлечением средств дольщиков на эскроу, произошло существенное замещение средств дольщиков банковскими кредитами. На конец 2021 года проектное финансирование в структуре долга застройщиков по РФ составило более 60%.

На конец 2021 года объем выданного банковского финансирования в Российской Федерации увеличился за год в 2,6 раза, а объем открытых кредитных лимитов (заключенных договоров) по проектам на эскроу увеличился в 2,4 раза и составил 6,6 трлн. руб. на конец 2021 года.

Динамика кредитования объектов с использованием эскроу-счетов в РФ в 2021 году, млрд. Р

нарастающим итогом на конец периода

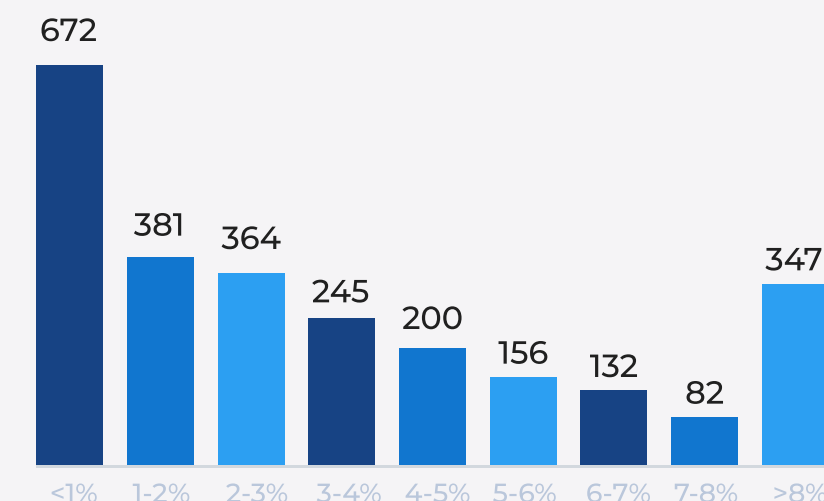


Источник: по данным Банка России

Средневзвешенная ставка по проектному финансированию на конец 2021 года по данным Банка России составила 3,6%, что значительно ниже ставки в корпоративном кредитовании.

26% задолженности застройщиков привлечена под ставку менее 1% за счёт накоплений на счетах эскроу превышающих задолженность по проектному финансированию.

Распределение долга по ставке, млрд. Р



Источник: по данным Банка России



# Дефицит предложения

Динамика поглощения нового предложения, структура по срокам ввода и низкие темпы выдачи РНС не позволяют покрыть накопленный дефицит.

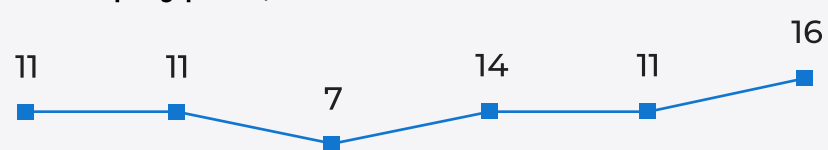
## Сокращение предложения

Скорректированные в 2020 году планы девелоперов по запуску новых проектов привели к замедлению темпов сокращения предложения в отчетном периоде.

Объем строительства в Санкт-Петербурге за 2021 год сократился на 7%, годом ранее сокращение составило 21%.

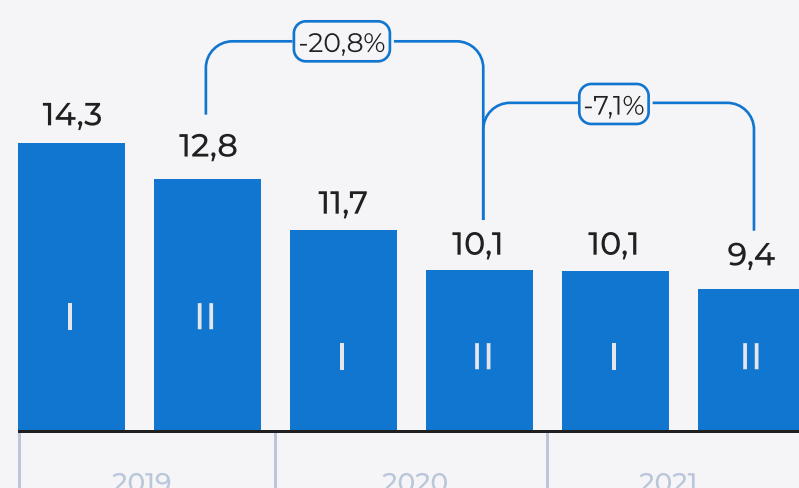
В Санкт-Петербурге в 2021 году выведены в продажу 27 проектов, а в 2020 году - 21 проект.

Вывод новых проектов в Санкт-Петербурге\*, шт.



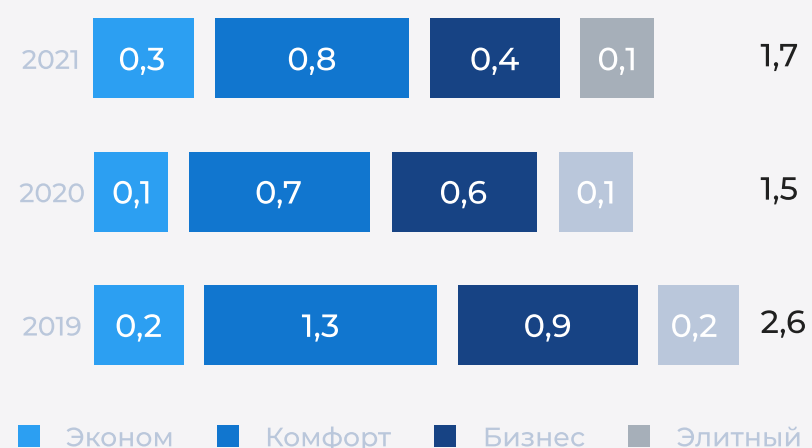
Источник: по данным novostroy-spb.ru

Объем строительства в Санкт-Петербурге, млн. м²



Источник: по данным наш.дом.рф  
\*проекты нового жилищного строительства без учета апартаментов в г. Санкт-Петербурге за исключением АПР

Динамика экспозиции жилья в Санкт-Петербурге, млн. м²



Источник: по данным bnMAP

## Низкая экспозиция

В течение 2021 года объем экспозиции начал постепенно восстанавливаться после значительного снижения в 2020 году.

Однако, прежние значения допандемийного уровня не были достигнуты.

Экспозиция на конец 2021 года в 1,5 раза ниже значения 2019 года.

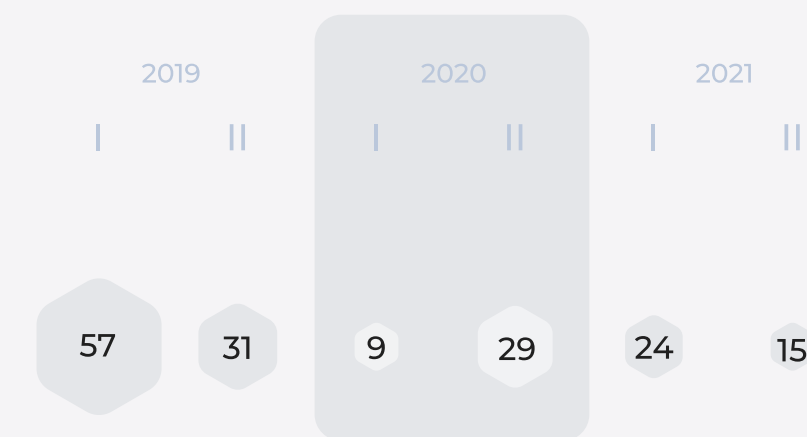
## Отрицательная динамика выданных РНС

Тенденция накопления дефицита прослеживается также в динамике выданных РНС. Их количество за 2021 год сохранилось на уровне прошлого года. В сравнении с 2019 годом количество выданных РНС снизилось в 2,3 раза.

Более 67% объектов с РНС планируются к вводу в течение 2-х лет.

С учетом снижения количества выданных РНС в 2020-2021 гг., значительный рост экспозиции не ожидается.

Выданные разрешения на строительство в Санкт-Петербурге, шт.



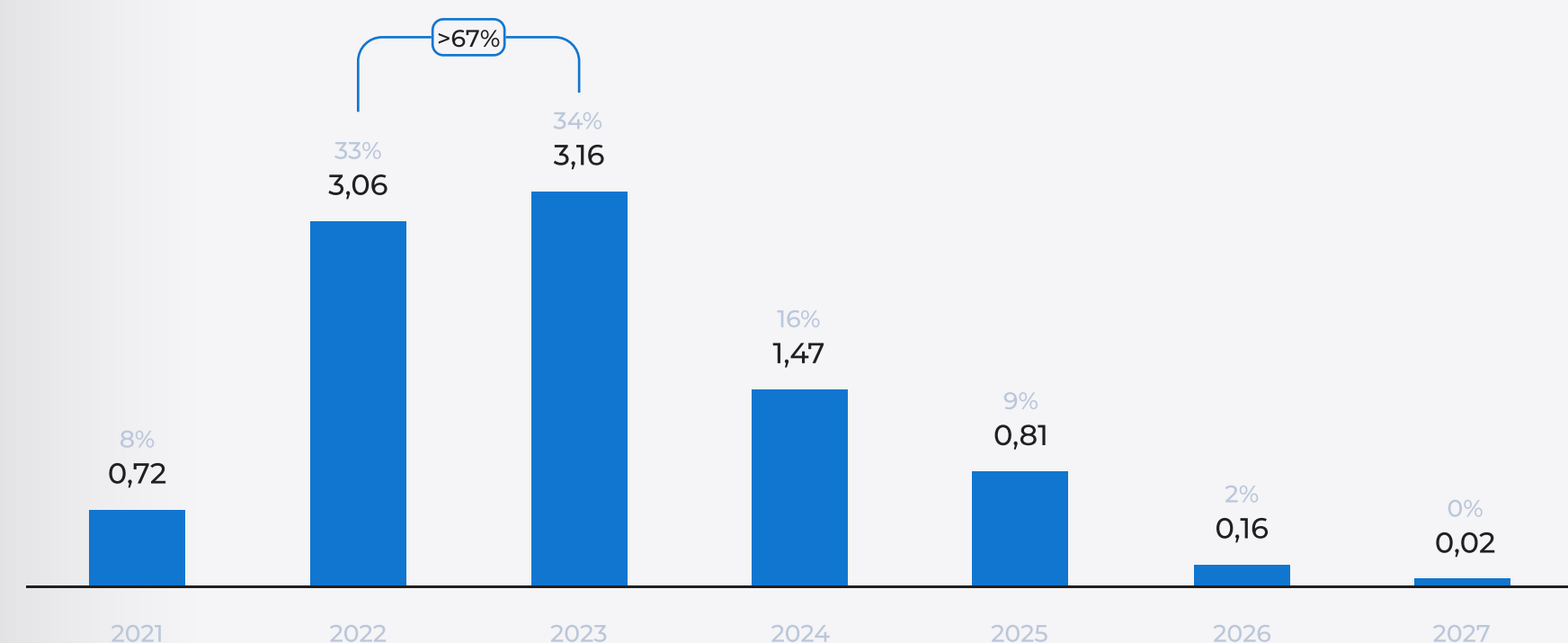
Источник: lkexpertiza.spb.ru

Плановые сроки ввода в эксплуатацию объектов с РНС в Санкт-Петербурге, на 31.12.2021 г.

Более 67% жилья планируется к вводу в ближайшие 2 года

% от общего предложения – 100%

Итого жилая площадь, млн м² – 9,40



Источник: по данным наш.дом.рф



# Ипотека

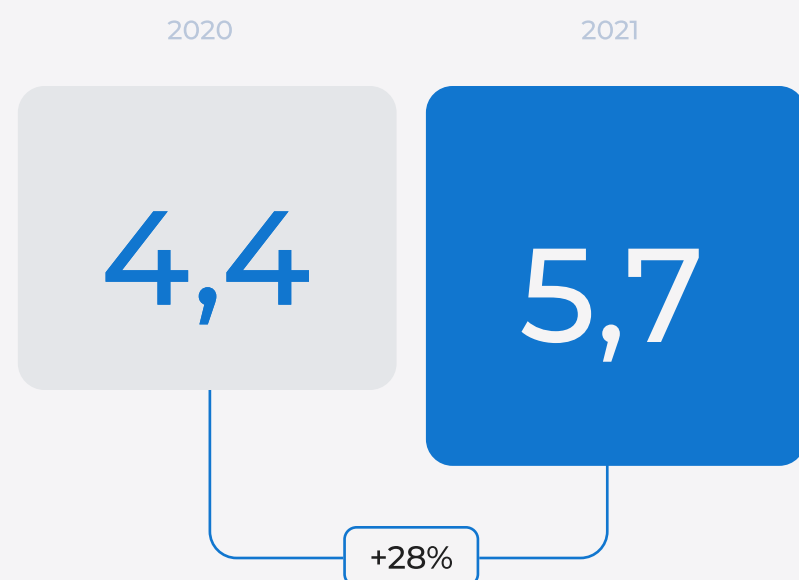
## Рост выданных кредитов

Объем выданных кредитов в денежном выражении в 2021 году в Российской Федерации вырос на 28% по сравнению с 2020 годом, а количество ипотечных кредитов увеличилось на 7% до 1,9 млн. кредитов.

Доля ипотечных сделок на первичном рынке в 2021 году составила 25% от общего количества выданных ипотечных кредитов.

Основная часть сделок с программами субсидирования в I полугодии 2021 года заключалась по программе «Льготная ипотека», но после изменения условий ее предоставления во II полугодии 2021 года увеличился спрос на программы «Семейной ипотеки».

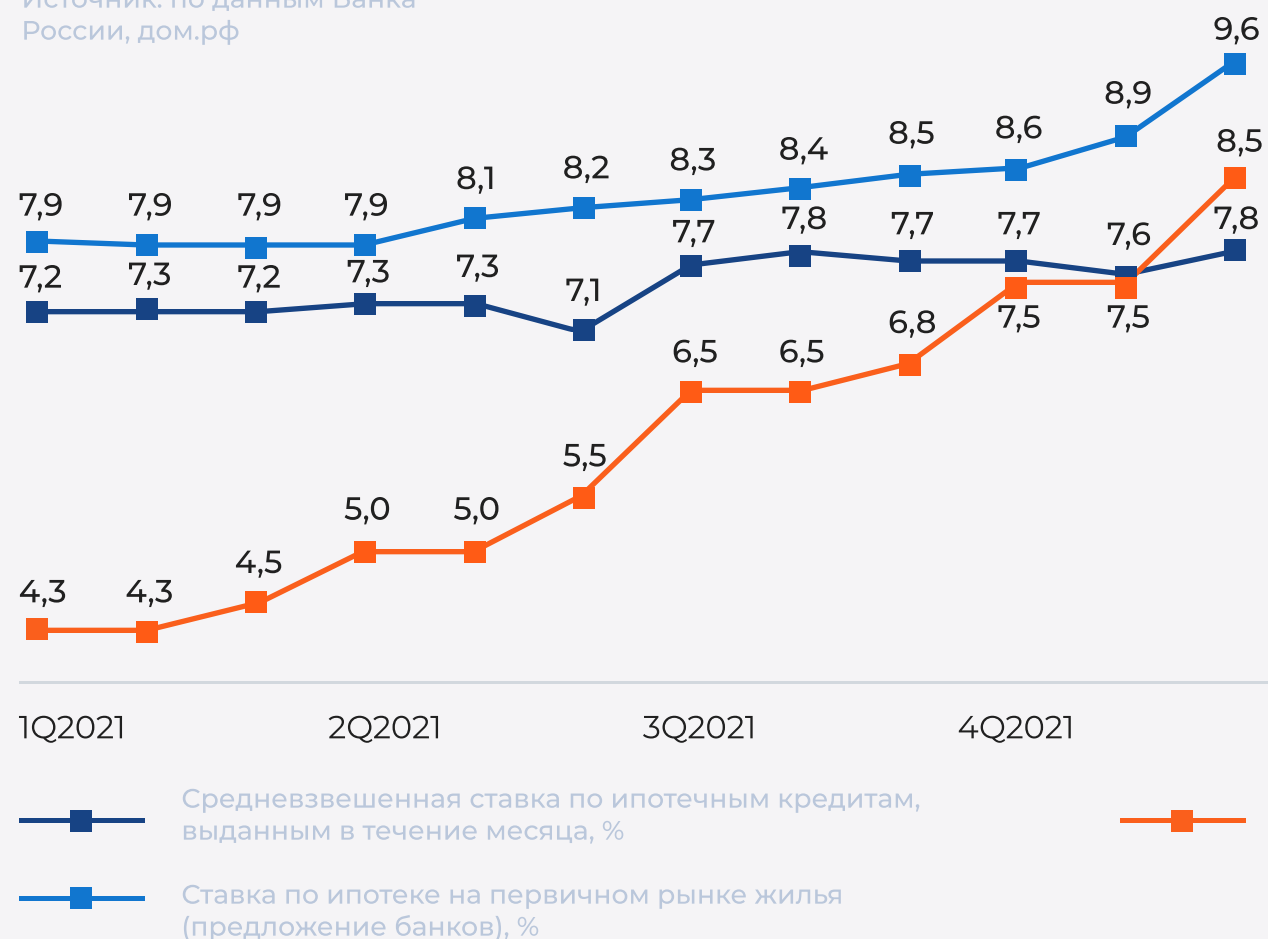
Объем выданных ипотечных кредитов в Российской Федерации, трлн. Р



Источник: по данным Банка России

## Динамика ипотечных ставок

Источник: по данным Банка России, дом.рф



По мере повышения ключевой ставки в течение 2021 года, ставки по ипотеке демонстрировали рост.

На динамику ипотечных ставок также оказали влияние программы субсидирования ипотеки, которые сдерживали их рост в течение 2021 года.

## Ипотечные программы

Программы субсидирования ипотечной ставки существенно поддержали строительную отрасль в период пандемии COVID-19.

По данным ДОМ.РФ в 2021 году каждый четвертый ипотечный кредит был выдан в рамках государственных программ: «Льготная», «Семейная» и «Дальневосточная» ипотека.

По данным ДОМ.РФ в 2021 году по трем ипотечным программам выдано 1,55 трлн. руб. (+19% к 2020 году).

По программе «Льготная ипотека» не смотря на изменение условий выдачи в середине года выдано более 1 трлн. руб., что соответствует уровню 2020 года (+2,3%).

Объем выданных кредитов по программе «Семейная ипотека» за 2021 год составил 449,5 млрд. руб. (+86% к 2020 году).

	I полугодие 2021	II полугодие 2021
<b>Льготная ипотека</b>		
максимальный размер кредита	12 млн.руб. для Москвы и МО, Санкт-Петербурга и ЛО 6 млн.руб. для остальных регионов	3 млн.руб. для всех регионов
максимальная ставка	6,5%	7%
<b>Семейная ипотека</b>		
условие предоставления	для семей с двумя и более детьми	для семей с одним и более ребенком
максимальный размер кредита	12 млн.руб. для Москвы и МО, Санкт-Петербурга и ЛО 6 млн.руб. для остальных регионов	
максимальная ставка	6%	6%

**Качество ипотечных сделок клиентов LEGENDA на высоком уровне:**

- доля первоначального взноса - 35%, что выше среднего значения по рынку
- средний срок ипотечного кредита - 21 год
- средняя ставка по ипотеке клиентов Компании - 7%

Изменение условий ипотечных программ с льготными ставками в середине отчетного года не оказали существенного влияния на целевой сегмент Компании и динамику продаж в 2021 году.



# Динамика цен

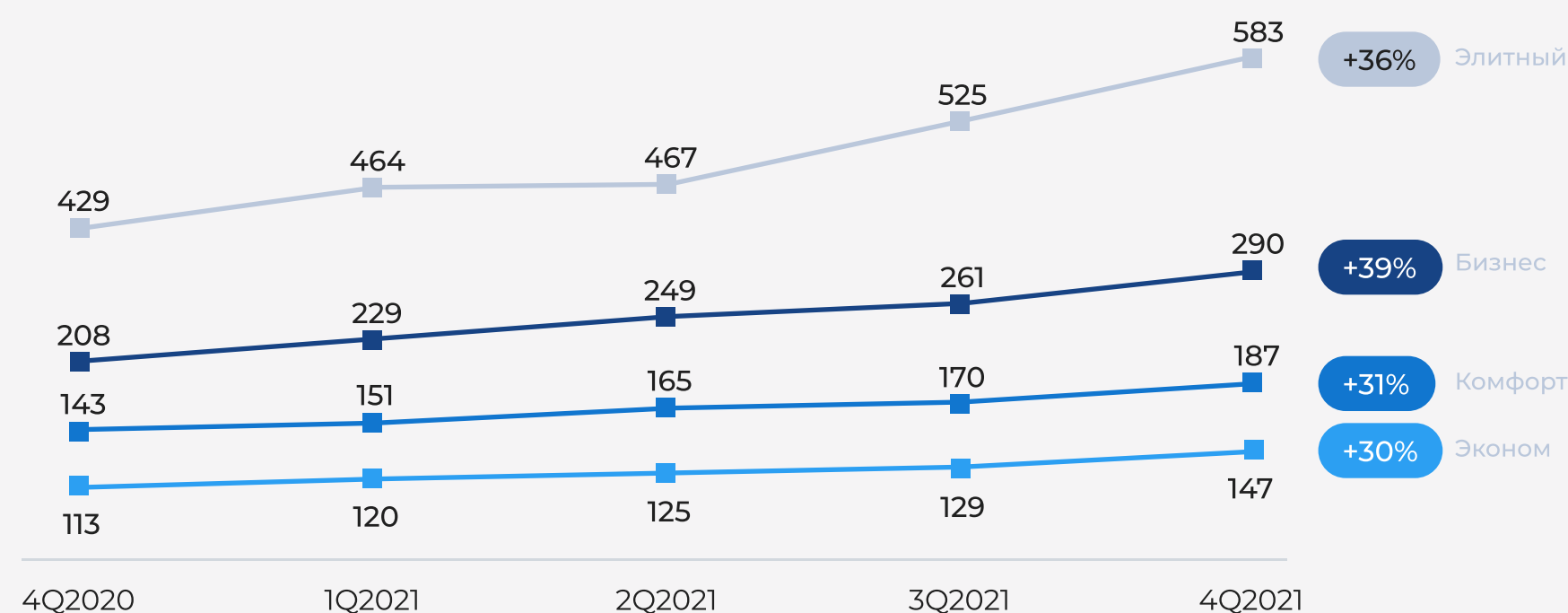
Низкий объём экспозиции и рост себестоимости строительства способствовали существенному увеличению цен.

В 2021 году продолжилась тенденция роста средней цены квадратного метра жилья.

В течение года по данным bnMAP средняя цена квадратного метра, зафиксированная в договорах долевого участия в Санкт-Петербурге, выросла более чем на 30%.

При этом цены в сегменте бизнес и премиум выросли сильнее, чем в среднем по всему рынку.

По данным bnMAP средняя цена в Санкт-Петербурге за 1 м<sup>2</sup> жилья по всем классам в 2021 году составила — 172 тыс. руб., а в 2020 году - 129 тыс. руб.



Источник: по данным bnMAP

### Факторы роста цен в 2021 году:

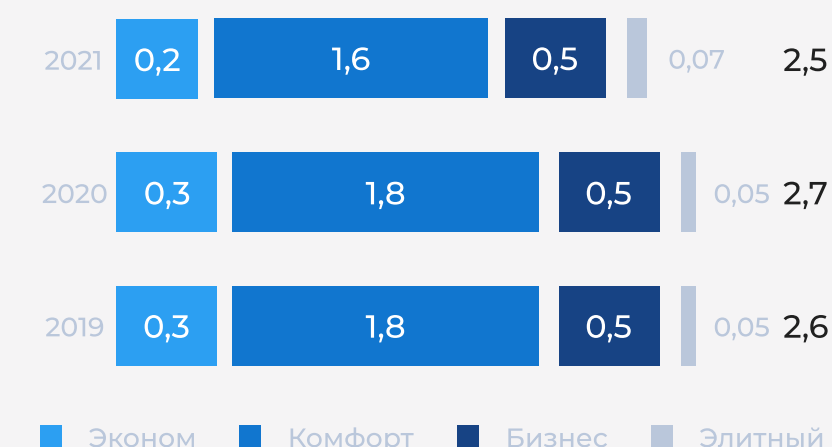
- 1 Формирующийся с середины 2020 года дефицит предложения создает условия для активного роста цен
- 2 Рост себестоимости строительства (рост стоимости строительных материалов и работ, рост процентной нагрузки по проектному финансированию эскроу-проектов)
- 3 Льготные программы ипотеки и программы субсидирования

# Тенденции спроса

Рост цен и экспозиции высоких бюджетов не привели к сокращению спроса.

Объём продаж жилья в Санкт-Петербурге в денежном выражении в отчетном году остался на уровне 2020 года, что демонстрирует стабильный спрос на недвижимость, несмотря на изменение условий льготной ипотеки во второй половине 2021 года.

### Динамика продаж жилья в Санкт-Петербурге, млн. м<sup>2</sup>



Источник: по данным bnMAP

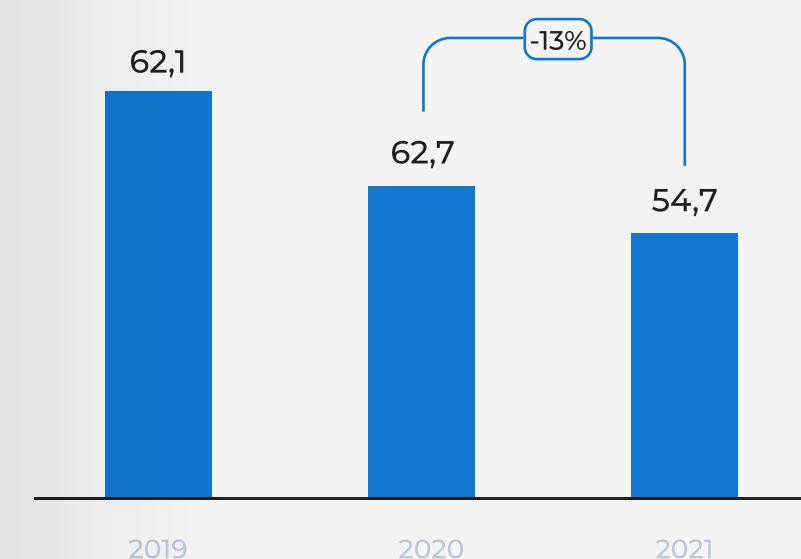
Количество сделок сократилось на 10% за счет изменения структуры продаж.

Количество сделок в бюджете до 15 млн. руб. снизилось на 13%. Спрос на жильё стоимостью от 15 млн. руб. зафиксировал кратный рост в 2,2 раза.

LEGENDA стала лидером рынка Санкт-Петербурга в высокобюджетных сделках в диапазоне более 20 млн. руб, наша доля по сделкам в таком сегменте составила 15%, что на 5 пунктов больше от следующего за нами игрока.

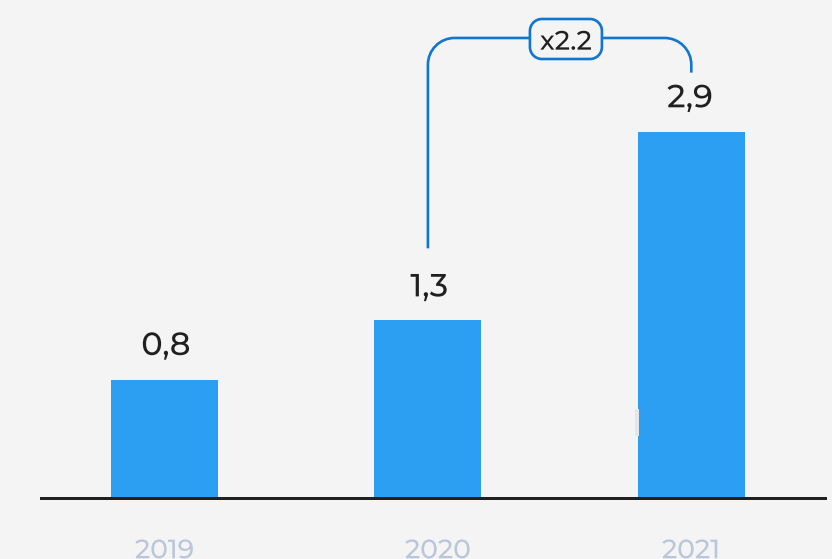
Источник: по данным Компании

### Динамика сделок от 15 млн. Р., тыс. м<sup>2</sup>



Источник: по данным bnMAP

### Динамика сделок от 15 млн. Р., тыс. м<sup>2</sup>



Источник: по данным bnMAP



# Тенденции рынка после отчетной даты

## Отсутствие предпосылок к снижению цен реализации

Рост стоимости земли, себестоимости строительства и социальных обременений для девелопера, увеличение процентной нагрузки по проектам на эскроу и требования банков к покрытию долга денежными потоками проекта сдерживают возможность для снижения цен на жилье.

В условиях роста стоимости реализации девелоперского проекта и контроля цен реализации банком-кредитором рынок переходит от конкуренции в цене к конкуренции продукта и условий приобретения.

## Рост ключевой ставки

Резкое повышение ключевой ставки на 10,5 п.п. в феврале 2022 года до 20% годовых привело к росту ставок проектного финансирования и ужесточению оценки банками риск-профиля девелоперских проектов.

В условиях волатильности ключевой ставки повышаются требования банков к качеству девелоперских проектов, что может привести к снижению темпов выдачи проектного финансирования, ухудшению условий кредитования и отсрочке запуска девелоперами новых проектов.

## Высокая волатильность цен и изменение логистических цепочек

Введение санкций и последующий уход поставщиков с российского рынка, перестройка логистики привели к существенному росту цен на оборудование и строительные материалы в начале 2022 года. Отдельные позиции выросли на 20-40%.

В сложившейся конъюнктуре фокус на управлении закупками. Успех проекта будет зависеть от скорости поиска альтернативных поставщиков, наилучших решений и аналогов при сохранении качественных параметров, квотирования необходимых объемов поставок и достаточности заложенных в финансовую модель резервов.

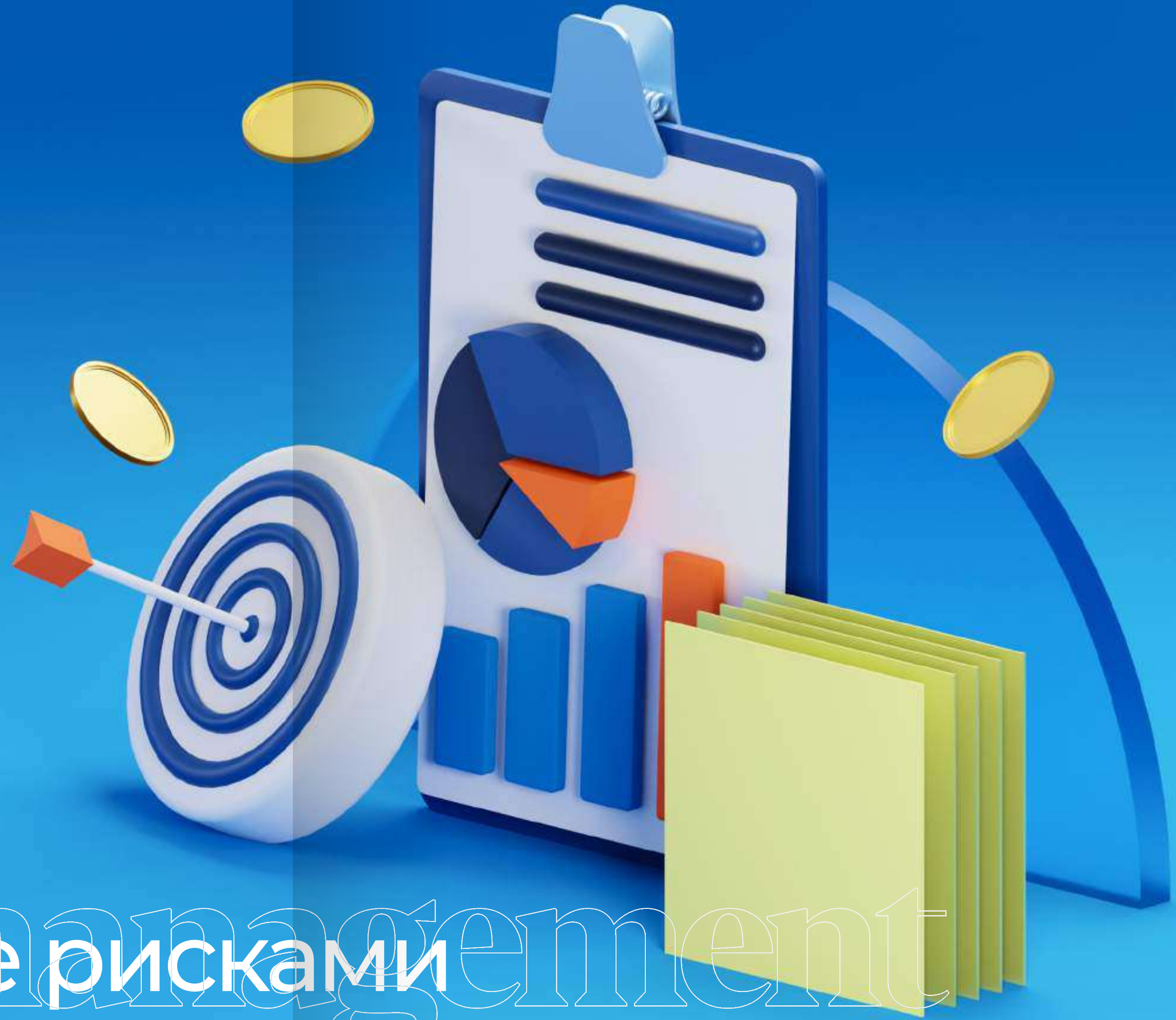
## Смещение спроса в ликвидные активы и качественные проекты

Заградительные ставки ипотеки, дефицит вывода новых проектов и турбулентность в экономике приводят к избирательной позиции покупателя в выборе квартиры. Сохраняется спрос в низких бюджетах и на точечные проекты обладающие уникальными характеристиками.

Для того, чтобы сохранить необходимый уровень продаж, девелоперы должны создавать максимально комфортные финансовые условия для покупателей и обеспечивать высокое качество проектов.







# Управление рисками

# Risk management



# Корпоративное управление

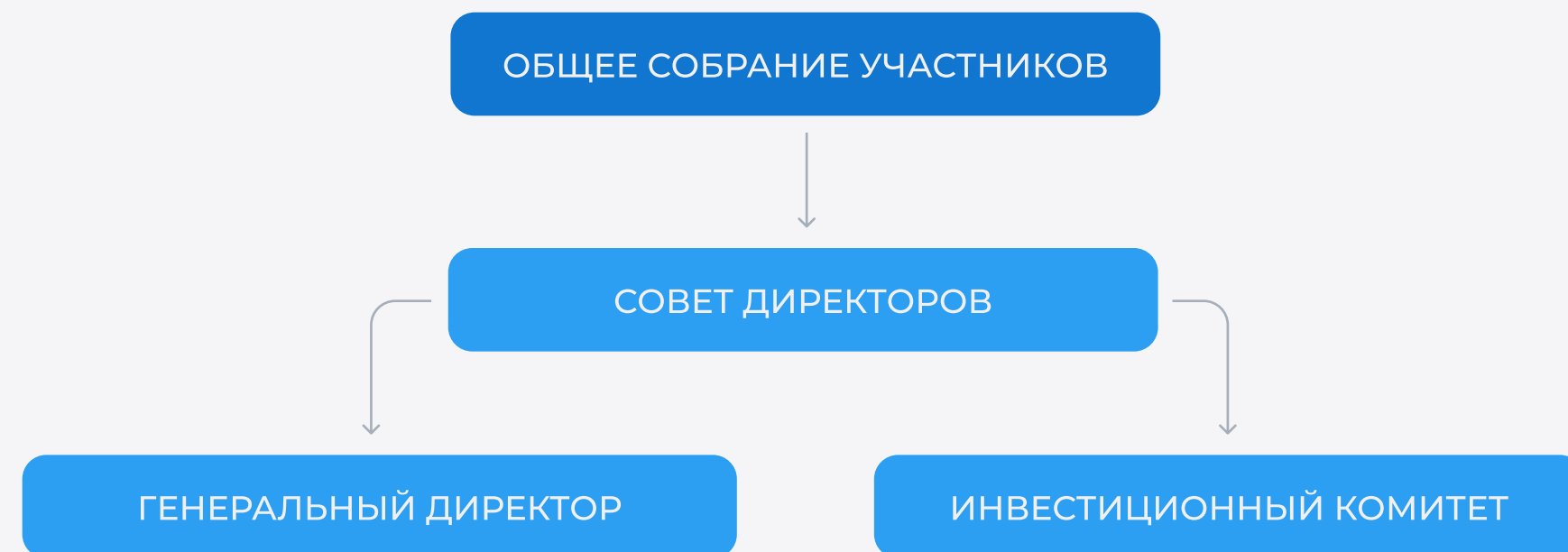
## Система корпоративного управления

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

Принципы корпоративного управления:

1. Соблюдение законодательства
2. Управление рисками
3. Информационная прозрачность
4. Профессионализм участников управления

## Структура органов управления



## Генеральный директор

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

## Общее собрание участников

Высшим органом управления ООО «ЛЕГЕНДА» является Общее собрание участников. Оно действует в соответствии с законодательством Российской Федерации и 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 2021 году годовое общее собрание участников было проведено 29 апреля 2021 года.

Информация о созыве Общего собрания участников и Совета директоров, а также о принятых решениях раскрывается в виде существенных фактов на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации. [www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37392](http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37392)

## Ключевые компетенции Общего собрания:

- утверждение Устава общества, внесение изменений в Устав
- избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии
- утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов
- принятие решения о распределении чистой прибыли общества
- утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов общества
- назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и размера оплаты его услуг
- принятие решения о реорганизации или ликвидации общества
- избрание членов Совета директоров общества и досрочное прекращение их полномочий
- назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов
- принятие решений о согласии на совершение (или о последующем одобрении) сделок, в совершении которых имеется заинтересованность
- принятие решений о согласии на совершение (или о последующем одобрении) крупных сделок
- принятие решения об участии общества, прекращении участия, изменении доли участия в других юридических лицах



## 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.

### Ключевые задачи:

- 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 29 апреля 2021 года был определен состав Совета директоров:

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

За 2021 год членами Совета директоров проведено 2 заседания, на которых приняты решения относительно заключения договора, совершения сделки с заинтересованностью, избрании Председателя Совета директоров ООО «ЛЕГЕНДА».

## 2 заседания

проведено за 2021 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.

Ключевые задачи:

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

## Инвестиционный комитет

Осуществляет управление рисками на уровне планирования и стратегии Компании.

Компетенции:

- определение и анализ стратегических планов и приоритетных направлений деятельности
- утверждение и контроль реализации адресной программы

- утверждение финансового плана Компании
- утверждение количественных финансовых показателей эффективности Компании
- утверждение ключевых показателей проектов: себестоимость 1 м<sup>2</sup>, цена реализации, рентабельность проектов
- рекомендации по дивидендной политике
- утверждение новых планировочных решений

## Независимый аудитор

Ежегодно Компания проводит аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, подготовленной в соответствии с РСБУ, и аудит консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО с привлечением независимого аудитора.

Аудитор утверждается Общим собранием участников общества.

В 2021 году независимый аудит отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» по РСБУ проводила компания ООО «АВЕРС-АУДИТ».

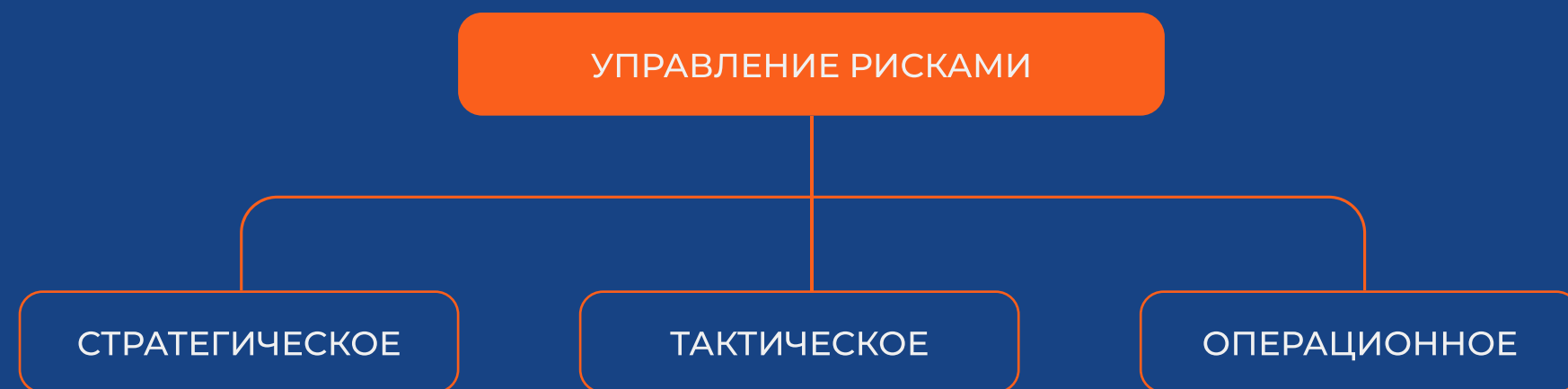
Аудит отчетности ООО «ЛЕГЕНДА» по МСФО за 2021 год осуществляла компания Юникон АО.



# 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



Рисками на уровне планирования и стратегии управляет Инвестиционный комитет Совета директоров Общества, деятельность которого регламентируется «Положением об инвестиционном комитете».

Тактическое управление рисками осуществляют руководители конкретных дирекций. Один из инструментов управления — общее совещание руководителей.

Операционное управление рисками осуществляется на уровне отделов в рамках организационной структуры Компании.

Отдельно выделяются меры, направленные на повышение коммуникаций внутри Компании и расширение информационного поля.

## 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

## Карта рисков

Компания выделяет 6 ключевых групп риска, которые могут оказать существенное влияние на ее деятельность





## 1 Регуляторные риски

- Изменение нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность строительной отрасли
- Рост социальной нагрузки девелопера
- Увеличение сроков согласования исходно-разрешительной документации
- Отмена, ухудшение условий ипотечных гос. программ

### Влияние на деятельность Компании

Способны кардинальным образом изменить бизнес-модель застройщика. Основные тенденции развития отрасли в отношении данной группы рисков связаны с изменением градостроительной политики и условий льготных ипотечных программ.

### Меры по минимизации риска

LEGENDA осуществляет мониторинг изменений законодательства, анализирует их возможное влияние на деятельность компаний Группы и прорабатывает возможные сценарии работы в новых условиях.

## 2 Финансовые риски

- Рост ставки рефинансирования
- Рост инфляции
- Рост стоимости проектного финансирования
- Изменение валютных курсов
- Рост роли банка-кредитора в реализации девелоперского проекта

### Влияние на деятельность Компании

Оказывают существенное влияние на деятельность застройщика, так как влияют на финансовый результат девелоперского проекта, что приводит к необходимости непрерывного контроля экономики проекта и тесному взаимодействию с банком-кредитором.

### Меры по минимизации риска

Компания планирует бюджет проекта и привлекает финансирование с учетом резервов на непредвиденные расходы и удорожание позволяющих покрыть возможный рост себестоимости.

Бизнес-модель группы обеспечивает высокий уровень LLCR на всем сроке реализации проекта, что снижает риски увеличения расходов на обслуживание проектного финансирования.

## 3 Отраслевые риски

- Сокращение платежеспособного спроса на недвижимость и изменение его структуры
- Снижение доступности ипотеки
- Рост стоимости строительных материалов, работ и услуг, проектного финансирования
- Усиление конкуренции

### Влияние на деятельность Компании

Трансформация структуры финансирования девелопера в рамках новой редакции 214-ФЗ приводит к снижению влияния отраслевых рисков, т.к. проектное финансирование банка полностью покрывает стоимость реализации проекта. Открывая финансирование проекта, банк принимает на себя риски его реализации.

### Меры по минимизации риска

LEGENDA осуществляет мониторинг рынка, формирует сбалансированный портфель проектов, осуществляет оперативный контроль и управление экономикой проектов, формирует запас ликвидности, осуществляет закупки сырья и материалов на тендерной основе напрямую от поставщиков, находится в постоянном диалоге с банками и инвесторами.

## 4 Продуктовые риски

- Снижение емкости целевой аудитории
- Недостижение целевых цен реализации недвижимости
- Несбалансированность портфеля проектов
- Потеря деловой репутации

### Влияние на деятельность Компании

Реализация данной группы рисков в большей степени зависит от принимаемых решений и действий девелопера и его компетенции.

### Меры по минимизации риска

Реализация сбалансированного портфеля качественных проектов с большим выбором планировочных решений для разных бюджетов и потребности в функционале, авторские решения для каждого проекта, высокие требования к качеству продукта и системе контроля снижают продуктовые риски.



## 5 Репутационные риски

- Негативное представление о деятельности Компании и ее продукте

### Влияние на деятельность Компании

Реализация репутационных рисков может привести к уменьшению объема продаж и выручки, сокращению пула инвесторов и кредиторов, ухудшению условий финансирования и соответственно к ухудшению финансового положения Компании.

- Негативное представление о финансовом положении и финансовой устойчивости

### Меры по минимизации риска

Компания принимает все возможные меры для минимизации влияния данных рисков, а именно:

- Осуществляет деятельность в соответствии с требованиями законодательства РФ
- Поддерживает высокий уровень качества продукта
- Выстраивает долгосрочные партнерские отношения с банками, инвесторами, клиентами и контрагентами
- Проекты группы аккредитованы в крупнейших и надежных банках страны
- Открыты кредитные лимиты на проектное финансирование текущей адресной программы
- Осуществляет строгий контроль за достоверностью бухгалтерской отчетности и иной публикуемой информации, предоставляемой клиентам, контрагентам, банкам, инвесторам, органам регулирования и другим заинтересованным лицам
- Осуществляет прозрачное корпоративное управление: понятная структура бизнеса, консолидированная отчетность по МСФО, система управления рисками, органы управления (Совет директоров, Инвестиционный комитет Совета директоров)

## 6 Страновые и региональные риски

- Изменение политической и экономической ситуации

### Влияние на деятельность Компании

Ключевыми факторами, оказывающими значительное влияние на экономическую ситуацию во всем мире и в частности в Российской Федерации в 2021 году, стали: пандемия коронавируса COVID-19, волатильность цен на энергоресурсы, санкции в отношении РФ.

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

- Военные конфликты, введение чрезвычайного положения

### Меры по минимизации риска

Компания не может оказать влияние на нивелирование данной группы рисков и оценить вероятность их наступления. В случае наступления указанных рисков Компания предпримет все возможные меры по снижению их негативного влияния на финансово-хозяйственную деятельность.

Возможными действиями Компании в условиях реализации какой-либо группы рисков могут быть:

- Мероприятия по контролю и управлению экономикой девелоперских проектов
- Усиление внимания к качеству продукта и его уникальным характеристикам
- Усиление контроля строительства и собственного генерального подрядчика и технического заказчика
- Сокращение внутренних издержек и непроизводственных затрат
- Формирование запаса ликвидности и открытие не проектных лимитов
- Усиление кадрового ресурса
- Отслеживание государственных инициатив и реализация возникающих благодаря им возможностей





# Ценные Бумаги



# Ценные бумаги

За период с 2018 по 2021 год ООО «ЛЕГЕНДА» разместило 4 облигационных займа совокупным объемом 9,2 млрд.руб. по номинальной стоимости.

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

Средства облигационных займов направлены на развитие адресной программы и рефинансирование.

В 2021 году LEGENDA полностью погасила облигационный заем серии 001P-01 и 20% от номинальной стоимости облигационного займа серии 001P-02.

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.

## 9,2 млрд. Р

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

31.01.2022 г. после отчетной даты был определен размер ставки купона по выпуску серии 001P-03 для купонных периодов с 7 по 12 в размере 13,5%.

Серия	001P-01	001P-02	001P-03	001P-04
Код ценной бумаги	RU000A0ZZCV0	RU000A101GW3	RU000A101YD6	RU000A102Y66
Статус на 31.12.2021 г.	погашен	в обращении	в обращении	в обращении
Дата начала торгов	12.07.2018	03.03.2020	27.07.2020	06.04.2021
Дата погашения	08.07.2021	14.03.2023	07.08.2023	08.04.2025
Срок обращения	3 года	3 года	3 года	4 года
Амортизация	Да	Да	Нет	Да
Объем выпуска по номинальной стоимости	2,0 млрд. Р	2,0 млрд. Р	1,2 млрд. Р	4,0 млрд. Р
Уровень листинга	3	3	3	3
Ставка купона	14%	11%	<small>i</small> 13%	9,95%
Периодичность выплаты	ежеквартально	ежеквартально	ежеквартально	ежеквартально



# Кредитный рейтинг

Рейтинг кредитоспособности, присваиваемый независимым рейтинговым агентством представляет собой мнение агентства, независимую оценку способности компании своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства.

Мониторинг деятельности Компании рейтинговым агентством осуществляется непрерывно, процедура актуализации рейтинга осуществляется как минимум 1 раз в год.

**3 августа 2021 года рейтинговое агентство подтвердило рейтинг кредитоспособности ООО «ЛЕГЕНДА» на уровне ruBBB-.**

Прогноз по рейтингу изменён со стабильного на позитивный благодаря росту масштабов бизнеса Компании и успешной реализации проектов.

В условиях нестабильности подтверждение рейтинга является маркером, демонстрирующим устойчивость бизнеса и способность компании отвечать по своим обязательствам.

## Факторы подтверждения рейтинга:

1

Успешный ввод в эксплуатацию 3-х объектов в 2020 году, а также ожидаемые вводы проектов с высокой степенью готовности в 2021-2022 годах.

2

Умеренно-высокий уровень рыночных и конкурентных позиций. Рост объема земельного банка за отчетный период в 1,4 раза создает высокую обеспеченность ресурсной базой.

3

Положительная динамика цен на недвижимость, стоимости заключенных договоров и доли ипотечных сделок в общем объеме продаж на фоне благоприятной рыночной конъюнктуры.

4

Стратегия по увеличению доли проектов более высокого ценового сегмента повышает устойчивость к внешним шокам, поскольку продажи недвижимости в ценовом сегменте выше среднего менее подвержены колебаниям бизнес-циклов в экономике.

5

Качество корпоративного управления и уровень информационной прозрачности соответствуют максимальным оценкам факторов.

6

Агентство не видит предпосылок для снижения цен на недвижимость в регионах присутствия LEGENDA ввиду значимого сокращения объемов предложения.

7

Операционный денежный поток на горизонте года с учетом остатка денежных средств и невыбранных кредитных линий полностью покрывает плановые платежи по долгу и капитальные затраты.

8

Агентство ожидает, что на горизонте года отношение скорректированного долга к EBITDA снизится до уровня 3,5x благодаря усилению финансовых показателей, вводу в эксплуатацию построенных проектов и признанию части выручки по строящимся проектам, а также покрытию эскроу-счетов.



# Приложения Applications



## 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.

### 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](mailto:info@legenda-dom.ru)

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

### Идентификационный номер налогоплательщика

7840438730

## 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».

ООО «ЛЕГЕНДА МОСКОВСКОГО»

2020

100%

2021

100%

ООО «ЛЕГЕНДА ДОМ»

100%

100%

ООО «ЛЕГЕНДА ИНВЕСТ»

100%

100%

ООО СТРУКТУРА (ранее ООО «ЛЕГЕНДА КОМЕНДАНТСКОГО»)

100%

0%

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»

95,1%

100%

ООО «СЗ «ЛЕГЕНДА ЧЕРНОЙ РЕЧКИ»

100%

100%

ООО «КАССИОПЕЯ»

100%

100%

ООО «АНТАРЕС»

100%

100%

ООО «АНДРОМЕДА»

100%

100%

ООО «АЛЬТАИР»

100%

100%

ООО «ЛЮМЕН»

100%

100%

ООО «СЗ «ЛЕГЕНДА САМПСОНИЕВСКОГО»

100%

100%

АО «ЛЕГЕНДА МАЛООХТИНСКОГО»

0%

100%

ООО «ТАКТИКА»

0%

100%

ООО «УК «ЛЕГЕНДА КОМФОРТ»

0%

100%

АО «ВАРИАТОР»

0%

100%



## 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 отчётный 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	2019	2020	2021
Чистые активы, тыс. Р	385 526	561 530	723 528
Уставный капитал, тыс. Р	300 000	300 000	550 000

### Консолидированная финансовая отчетность по МСФО и аудиторское заключение за 2021 год

Консолидированная финансовая отчетность ООО «ЛЕГЕНДА» и его дочерних компаний за 2021 год, подготовленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), совместно с аудиторским заключением размещена:

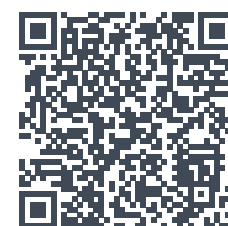
- на сайте ООО «ЛЕГЕНДА» по ссылке <https://investment.legendadom.ru/>
- на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации по ссылке <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37392&type=4>



### Финансовая отчетность по РСБУ и аудиторское заключение за 2021 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://investment.legendadom.ru/>
- на странице ООО «ЛЕГЕНДА» на сайте раскрытия корпоративной информации по ссылке <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37392&type=3>



## Консолидированный отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе за год по МСФО

	2019	2020	2021
<b>Выручка</b>	<b>7 452 828</b>	<b>9 895 776</b>	<b>10 803 034</b>
<b>Себестоимость продаж</b>	<b>(5 142 582)</b>	<b>(7 239 445)</b>	<b>(7 122 252)</b>
Услуги генподряда	(3 582 808)	(5 206 192)	(5 010 359)
Земельные участки	(1 189 031)	(1 584 255)	(1 275 940)
Зарплата	(88 389)	(156 540)	(355 652)
Социальные выплаты и отчисления	(22 680)	(34 031)	(67 076)
Прочее	(259 674)	(258 427)	(413 225)
<b>Валовая прибыль</b>	<b>2 310 246</b>	<b>2 656 331</b>	<b>3 680 782</b>
Административные расходы	(356 449)	(480 198)	(548 941)
Коммерческие расходы	(581 906)	(878 345)	(778 556)
Прочие доходы	90 266	186 001	489 508
Прочие расходы	(58 398)	(164 984)	(707 459)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>1 403 759</b>	<b>1 318 805</b>	<b>2 135 334</b>
Финансовые доходы	16 187	162 061	270 467
Финансовые расходы	(779 547)	(766 820)	(1 367 796)
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>640 399</b>	<b>714 046</b>	<b>1 038 005</b>
Расходы по налогу на прибыль	(128 080)	(142 809)	(207 601)
<b>Прибыль за год</b>	<b>512 319</b>	<b>571 237</b>	<b>830 404</b>
<b>Итого совокупный доход за год</b>	<b>512 319</b>	<b>571 237</b>	<b>830 404</b>



## Консолидированный отчет о движении денежных средств по МСФО

	2019	2020	2021
<b>ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>			
Поступления от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг	8 977 576	9 116 216	8 678 178
Платежи поставщикам товаров, работ, услуг	(7 088 846)	(7 579 043)	(8 812 588)
Платежи за приобретение земельного участка	(1 430 000)	(1 550 000)	(1 400 360)
Платежи работникам или в интересах работников	(477 947)	(654 976)	(874 000)
Прочие денежные платежи по операционной деятельности	(60 920)	(80 261)	(110 588)
Прочие поступления от операционной деятельности	-	32 089	48 952
Выплаты дивидендов	-	(57 750)	(20 071)
Налог на прибыль (уплата)	(45 078)	(48 166)	(22 163)
<b>Чистые денежные средства, использованные в операционной деятельности</b>	<b>(125 215)</b>	<b>(821 891)</b>	<b>(2 512 640)</b>
<b>ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>			
Платежи на приобретение акций других организаций (долей организаций)	-	-	(100 002)
Выдача займов	(251 130)	(1 988 173)	(1 628 209)
Возврат займов	208 015	284 972	302 357
Проценты полученные	10 005	55 613	34 609
<b>Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности</b>	<b>(33 110)</b>	<b>(1 647 588)</b>	<b>(1 391 245)</b>

## ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	2019	2020	2021
Поступления в виде кредитов и займов	3 096 450	4 985 054	6 445 519
Поступления от выпуска облигаций	620 451	3 277 296	3 618 655
Возврат кредитов и займов	(3 014 727)	(4 796 510)	(5 702 555)
Проценты выплаченные	(333 741)	(279 130)	(233 457)
Выплаченный НКД	(204 338)	(371 590)	(635 626)
<b>Чистые денежные средства, полученные от финансовой деятельности</b>	<b>164 095</b>	<b>2 815 120</b>	<b>3 492 536</b>
Чистый приток/(отток) денежных средств из-за выбытия компаний	-	39 422	8 902
Влияние изменений обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	-	(30 077)	(7 418)
<b>Чистое (снижение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов</b>	<b>5 770</b>	<b>354 986</b>	<b>(409 865)</b>
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	333 661	339 431	694 417
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец года</b>	<b>339 431</b>	<b>694 417</b>	<b>284 552</b>



## Консолидированный отчет о финансовом положении по МСФО

	31 декабря 2019	31 декабря 2020	31 декабря 2021
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>Внеоборотные активы</b>			
Основные средства	91 414	172 359	274 830
Нематериальные активы	7 148	6 106	181 519
Активы в форме прав пользования	268 356	201 034	217 140
Финансовые активы	54 962	1 429 220	947 526
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>421 880</b>	<b>1 808 719</b>	<b>1 621 015</b>
<b>Оборотные активы</b>			
Запасы	11 395 801	10 580 110	17 775 716
Дебиторская задолженность и активы по договорам	3 703 453	3 326 372	4 629 349
Финансовые активы	56 755	851 754	240 193
Денежные средства и их эквиваленты	339 431	694 417	284 552
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>15 495 440</b>	<b>15 452 653</b>	<b>22 929 810</b>
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>15 917 320</b>	<b>17 261 372</b>	<b>24 550 825</b>
<b>КАПИТАЛ</b>			
Уставный капитал	300 000	300 000	550 000
Добавочный капитал		542 134	512 984

	31 декабря 2019	31 декабря 2020	31 декабря 2021
Неконтролируемая доля участия	1	1	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 191 119	2 689 384	3 189 803
<b>ИТОГО КАПИТАЛ</b>	<b>2 491 120</b>	<b>3 531 519</b>	<b>4 252 787</b>
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
<b>Долгосрочные обязательства</b>			
Займы полученные	3 989 367	5 506 503	12 816 213
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>3 989 367</b>	<b>5 506 503</b>	<b>12 816 213</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>			
Кредиторская задолженность	1 314 870	1 050 108	2 162 759
Займы полученные	987 470	1 604 381	1 631 552
Обязательства перед дольщиками	6 606 253	4 886 118	2 831 294
Отложенные налоги	520 795	647 519	819 690
Оценочные обязательства	7 445	35 224	36 530
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>	<b>9 436 833</b>	<b>8 223 350</b>	<b>7 481 825</b>
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>13 426 200</b>	<b>13 729 853</b>	<b>20 298 038</b>
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>15 917 320</b>	<b>17 261 372</b>	<b>24 550 825</b>



## Консолидированный отчет об изменениях в капитале по МСФО

	Итого собственный капитал	Неконтролирующая доля участия	Итого	Добавочный капитал	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)
31 декабря 2019 г.	2 491 120	1	2 491 119	-	300 000	2 191 119
Прибыль	571 237	-	571 237	-	-	571 237
<b>Итого совокупный доход за период</b>	<b>571 237</b>	<b>-</b>	<b>571 237</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>571 237</b>
Дивиденды	(72 972)	-	(72 972)	-	-	(72 972)
Увеличение добавочного капитала бенефициаром	542 134	-	542 134	542 134	-	-
<b>Итого операции с собственниками компании</b>	<b>469 162</b>	<b>-</b>	<b>469 162</b>	<b>542 134</b>	<b>-</b>	<b>(72 972)</b>
31 декабря 2020 г.	3 531 519	1	3 531 518	542 134	300 000	2 689 384
Прибыль	830 404	-	830 404	-	-	830 404
<b>Итого совокупный доход за период</b>	<b>4 361 923</b>	<b>1</b>	<b>4 361 922</b>	<b>542 134</b>	<b>300 000</b>	<b>3 519 788</b>
Увеличение уставного капитала	-	-	-	-	250 000	(250 000)
Изменение добавочного капитала	(29 150)	-	(29 150)	(29 150)	-	-
Выбытие неконтролирующей доли участия	(1)	(1)	-	-	-	-
Дивиденды	(79 985)	-	(79 985)	-	-	(79 985)
<b>Итого операции с собственниками компании</b>	<b>(109 136)</b>	<b>(1)</b>	<b>(109 135)</b>	<b>(29 150)</b>	<b>250 000</b>	<b>(329 985)</b>
31 декабря 2021 г.	4 252 787	-	4 252 787	512 984	550 000	3 189 803



# Глоссарий

- **BS** – англ. Balance Sheet - отчет о финансовом положении
- **CF** – англ. Cash Flow — отчет о движении денежных средств
- **EBITDA** - англ. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization — операционная прибыль до вычета налогов, процентов и процентных расходов, амортизации, не операционных расходов, скорректированная на не операционные доходы
- **ESG** – англ. Environmental, social and governance — экология, социальная ответственность, управление
- **PL** – англ. Profit and Loss - отчет о прибылях и убытках
- **АПР** – административно-подчиненные районы Санкт-Петербурга
- **Биржевые облигации серии 001P-01** – биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 001P-01 ООО «ЛЕГЕНДА», идентификационный номер выпуска — 4B02-01-00368-R-001P от 09.07.2018.
- **Биржевые облигации серии 001P-02** – биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-02 ООО «ЛЕГЕНДА», идентификационный номер выпуска — 4B02-02-00368-R-001P от 18.12.2019
- **Биржевые облигации серии 001P-03** – биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-03 ООО «ЛЕГЕНДА», идентификационный номер выпуска — 4B02-03-00368-R-001P от 16.07.2020
- **Биржевые облигации серии 001P-04** – биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-04 ООО «ЛЕГЕНДА», идентификационный номер выпуска — 4B02-04-00368-R-001P от 30.03.2021
- **ДДУ** – договор долевого участия
- **ДОУ, ДОО** – дошкольное образовательное учреждение (детский сад)
- **ЕРЗ** - единый ресурс застройщиков
- **ЖК** – жилой комплекс
- **ИРД** – исходно-разрешительная документация
- **ММВБ** – московская межбанковская валютная биржа

- **МСФО** – международные стандарты финансовой отчетности
- **ООО** – общество с ограниченной ответственностью
- **ПАО** – публичное акционерное общество
- **ПИР** – проектно-изыскательские работы
- **РНС** – разрешение на строительство
- **РСБУ** – российские стандарты бухгалтерского учета
- **ФЗ** – федеральный закон
- **МОП** – места общего пользования
- **Экспозиция (свободное предложение)** – площадь жилья, находящегося в продаже на конец отчетного периода.

## Символы



– дизайнерские квартиры

**Р** – рубль

## Сокращения

г. – год

га – гектар

тыс. – тысяча

млн. – миллион

млрд. – миллиард

м<sup>2</sup> – квадратный метр

п.п. – процентный пункт

руб. – рубли

трлн. - триллион