



Группа компаний РКС ДЕВЕЛОПМЕНТ

Презентация для инвесторов

Май 2023





ПОРТРЕТ ГРУППЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

Группа РКС Девелопмент – мультирегиональный девелопер, специализирующийся на возведении жилья комфорт- и бизнес-классов с отделкой «под ключ» в европейской части страны

16
ЛЕТ

опыта в сфере строительства и реализации жилья

12
ЛЕТ

партнерских отношений с банками по привлечению проектного финансирования

1,5
МЛН М²

NSA¹ в портфеле Группы с начала работы

5,0
РЕЙТИНГ²

наивысший рейтинг, все объекты были введены раньше срока

21
ПРОЕКТ

из них 10 проектов площадью более 1 млн м² в стадии реализации

BBB- (НКР)

высокий кредитный рейтинг от агентства НКР, прогноз - стабильный

11
ЛЕТ

группа готовит отчетность по МСФО, аудируемую компанией EY³

2020
ГОД

включение в список системообразующих предприятий

¹ Net Saleable Area (англ.) – чистая продаваемая площадь

² Согласно данным «Единого ресурса застройщиков» <https://erzrf.ru>

³ Бывшее российское подразделение E&Y сменило название на ООО "ЦАТР – аудиторские услуги"

ГЕОГРАФИЯ ПРОЕКТОВ



◆ Города с активными проектами

◆ Города с завершенными проектами

◆ Перспективные города присутствия

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ

- > Создание «Ренессанс Капитал строительство» И. Сагиряном и инвестиционной группой «Ренессанс Капитал»
- > Приобретение первого земельного участка в Краснодаре
- > Создание управляющей компании в Москве



- > И. Сагирян выкупает долю инвестиционной группы «Ренессанс Капитал» и становится единственным акционером Группы
- > Сдача первых Домов проекта «Возрождение» в Краснодаре



- > Первая кредитная линия в рамках проектного финансирования Сбербанка на 2.2 млрд руб.
- > Первое проведение аудита и подготовка отчетности по МСФО Группы



2007/08

2009/10

2011/12



- > Сдача в эксплуатацию 6-го и 7-го домов (из 10) ЖК «Сурская Ривьера» в Пензе

- > Завершение строительства I очереди проекта «Мичуринский» в Твери
- > Завершение проектов «Летняя Резиденция» и «Урожайная» в Сочи



- > Сдача в эксплуатацию проекта «Возрождение» в Ханты-Мансийске

- > Первый договор на Fee development³ и Fee sales agent⁴

- > Сдача в эксплуатацию проекта «Времена Года» в Астрахани



- > Сдача в эксплуатацию проекта «Зеленая 1» в Астрахани



- > Сдача в эксплуатацию проекта «Легенда» в Краснодаре и I очереди проекта «Сурская Ривьера» в Пензе

2018/19

2016/17

2013/15

- > Досрочная сдача в эксплуатацию 8, 9, 10 домов проекта «Сурская Ривьера»
- > Выпуск 2-х облигационных займов при поддержке МСП банка



- > Завершение проектов «Сурская Ривьера» в Пензе и «Раз. Два. Три!» в Сочи

- > Подписание договора fee development проекта Anapolis Residence в Анапе

- > Приобретение трех проектов в Московском регионе



- > Получено разрешение на строительство первого проекта Группы в Москве - Insider

- > Приобретен новый проект в районе Нахабино

- > Получено разрешение на строительство на продолжение проекта ЖК Supernova в Пензе



- > Старт проекта Supernova в Пензе

2020

2021

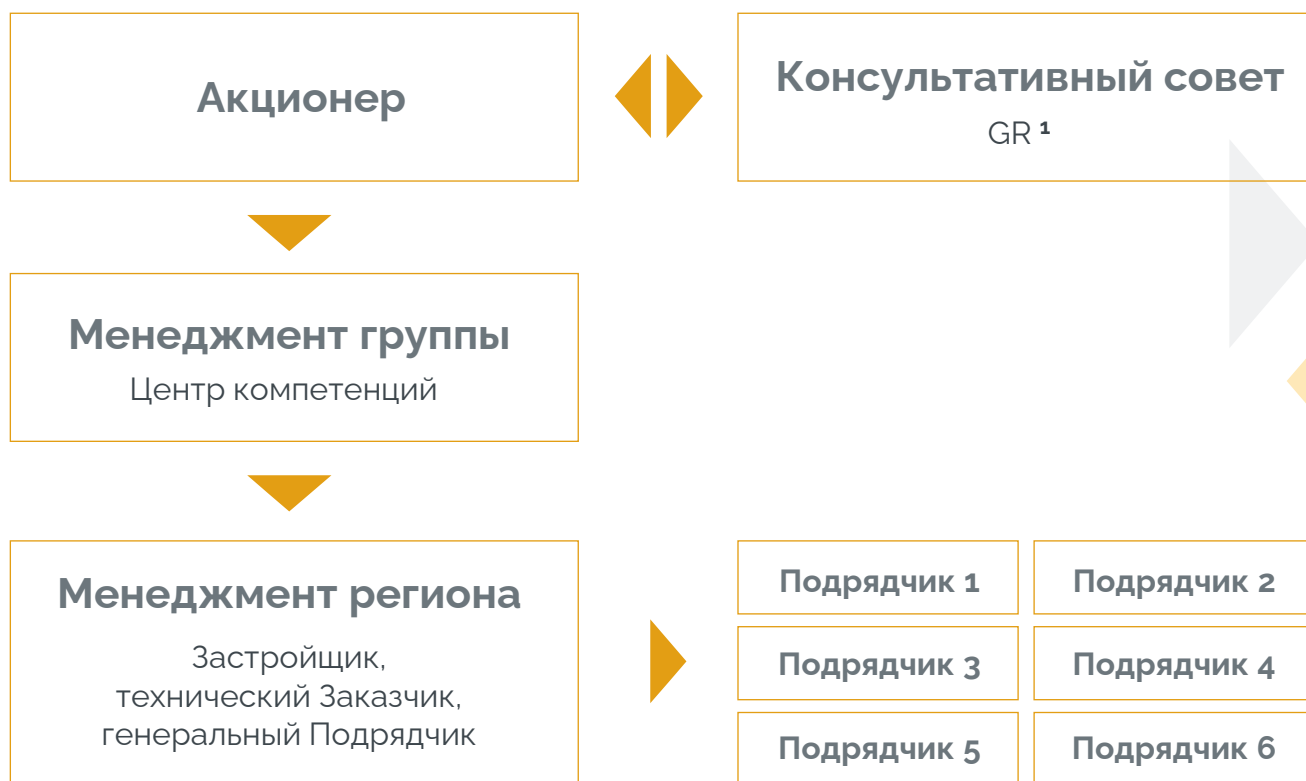
2022

¹ Сделка не состоялась по причинам неблагоприятной геополитической обстановки и прекращением активной работы ЕБРР в России
² НПФ «Благосостояние» владеет 100% паев ЗПИФа «ТФГ Венчурный», которому принадлежит ООО «РКС Холдинг» - владелец 40% долей ООО «РКС Девелопмент» (холдинговая компания Группы РКС Девелопмент)

³ Компания реализует проект, но не является его собственником. Она готовит концепцию, выбирает схему финансирования, управляет строительством и продажами проекта
⁴ Fee sales agent (англ.) - эксклюзивный агент по продажам сторонних проектов

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И СОСТАВ АКЦИОНЕРОВ

Структура корпоративного управления



Состав акционеров²

Бенефициарным владельцем Группы является **Игорь Сагирия**

Согласно принятому решению все свободные денежные средства направляются на развитие новых девелоперских проектов

¹ Government Relations (англ.) – взаимодействие с правительственными структурами

² По состоянию на 31 марта 2023 года

ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТА ГРУППЫ

Фокус на предпочтения покупателей и лучшие рыночные практики



PLUG & PLAY¹
Качественная отделка
«под ключ»

Квартиры с отделкой под ключ

- > Ипотека покрывает затраты на ремонт и отделочные материалы, экономия на процентных выплатах относительно самостоятельного ремонта
- > Возможность заехать в квартиру сразу после сдачи дома
- > Гарантия на ремонт
- > Рынок квартир с отделкой менее конкурентный

Меньшая площадь квартиры

- > Позволяет по сопоставимому с конкурентами бюджету покупки реализовывать квартиру по более высокой цене за м
- > Половина продаваемых квартир это однокомнатные квартиры и студии — наиболее ликвидный продукт на рынке

> 40

планировочных
решений предлагается
в рамках одной
очереди

до 20 %

увеличение
полезной площади
квартиры за счет
отсутствия
коридоров

Большой выбор планировок

- > ЖК Группы предоставляют широкий выбор планировок, и клиенту не нужно идти к конкурентам
- > Проекты предполагают более 40 различных вариантов планировки

Оптимальная планировка

- > Кухни увеличенной площади
- > Коридоры отсутствуют или имеют уменьшенную площадь
- > В итоге клиент получает большую полезную площадь

43,4

средняя площадь
продаваемых
квартир¹

67%

Валовая рентабельность
РКС Девелопмент
на отделочных работах

¹ Plug & play (англ.) – заезжай и живи, ипотека покрывает затраты и на ремонт квартиры

FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Одно из приоритетных направлений – реализация проектов по схеме fee-девелопмент
Fee-девелопмент – управление проектами сторонних инвесторов за вознаграждение

6 ЛЕТ

успешного опыта управления проектами сторонних инвесторов

61,5 ГА

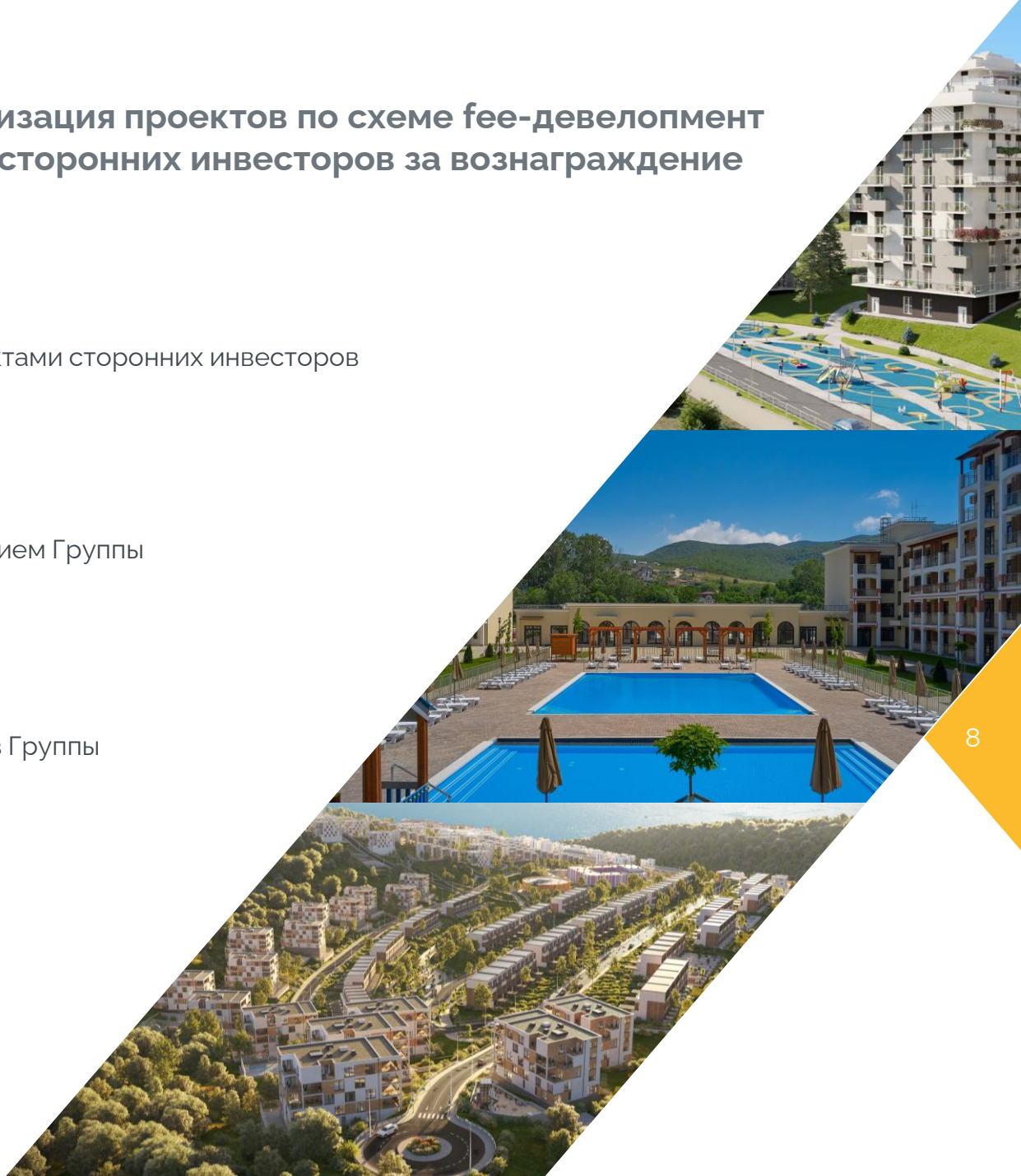
земли уже находится под управлением Группы

250 ГА

земли в собственности у партнёров Группы

140 %

Планируемый рост
реализуемых площадей по
схеме fee-девелопмент



ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТОВ ¹

Проект	Локация	Общая продаваемая площадь (NSA) ² ('000 м²)	Непроданные площади (NSA) ² ('000 м²)	Общий размер выручки по проекту ³ (млн руб.)	Бюджет реализации проекта ⁴ (млн руб.)
ПРОЕКТЫ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ					
Мичуринский	Тверь	99	19	7 300	6 026
SUPERNOVA	Пенза	47	32	5 403	4 058
Insider	Москва	49	49	25 352	17 189
Суханово	Московская область	36	36	7 854	5 746
Нахабино	Московская область	82	82	18 642	13 073
Булатниково	Московская область	146	146	24 083	16 892
Нахабино-2	Московская область	325	325	67 050	45 836
Итого проекты в работе		783	688	155 684	108 820
FEE DEVELOPMENT ПРОЕКТЫ ⁵					
Holiday House, 1 этап	Анапа	31	1	н. п. (PKC — Fee development)	
Holiday House, 2 этап	Анапа	171	156	н. п. (PKC — Fee development)	
Anapolis Residence	Анапа	23	15	н. п. (PKC — Fee development)	
Итого Fee development		225	172	-	-
ЗАВЕРШЕННЫЕ ПРОЕКТЫ					
Сурская Ривьера	Пенза	88	-	4 646	4 233
Раз! Два! Три!	Сочи	11	-	1 237	836
Урожайный, Летняя Резиденция	Сочи	77	-	н. п. (PKC — Fee development)	
Возрождение, Эмдер	Ханты-Мансийск, Нягань	36	-	1 871	2 200
Возрождение, Легенда	Краснодар	174	-	7 230	6 449
Времена Года, Зеленая 1	Астрахань	85	-	3 121	2 699
Возрождение	Темрюк	15	-	456	528
Итого завершенные проекты		486	-	18 561	16 945
Итого все проекты Группы		1 494	860	174 245	125 765

¹ По состоянию на 31 декабря 2022 года

² Включает в себя площадь жилых, коммерческих помещений

³ Включая поступления от продаж жилых, коммерческих, парковочных площадей, а также прочие доходы по проекту. Фактические данные по распроданным проектам, прогнозируемые по продаваемым.

⁴ Включает расходы по операционной деятельности за вычетом налогов

⁵ Fee development (англ.) – девелопмент сторонних проектов за вознаграждение. Компания реализует проект, но не является его собственником. Она готовит концепцию, выбирает наиболее выгодную схему финансирования, проводит экономический анализ, управляет строительством и продажами проекта

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Проектное финансирование

35,0 МЛРД РУБ.

размер лимитов по всем кредитным линиям проектов Группы ¹

12,4 млрд руб.

размер лимитов по уже закрытым кредитным линиям

22,6 млрд руб.

размер лимитов по текущим проектам

12,3 МЛРД РУБ.

общий размер доступного лимита

10,5 МЛРД РУБ.

текущий размер задолженности Группы ²

1,54 МЛРД РУБ.

сумма уплаченных процентов по всем кредитным линиям

4,2 МЛРД РУБ.

сумма средств на эскроу-счетах ¹

Выпуск облигаций

1,1 МЛРД РУБ.

общая задолженность по облигациям по трем выпускам

13,4 %

средневзвешенная ставка по купону

86,2 МЛН РУБ.

полученные субсидии от МСП (Сектор Роста)

¹ Включает лимиты по полностью погашенным, по текущим кредитным линиям и по линиям, вкл. проекты fee development

² По состоянию на 31 декабря 2022 года

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ НА ПЯТЬ ЛЕТ

2026–2027

- > Формирование портфеля проектов на стадии строительства с объемом продаваемых площадей более 1,3 млн м²
- > Первичное размещение акций Группы на бирже (IPO)

2024–2025

- > Рост объема площадей, находящихся на стадии строительства, выше уровня 1 000 000 м²

2023

- > Увеличение объёма проектов, находящихся на стадии строительства, до 650 000 м²

ПОРЯДОК ОТБОРА ГОРОДОВ ДЛЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

Критерии отбора городов. Социально-экономические факторы

Города с населением
более 400 тыс. человек —

51 ГОРОД РФ

Города с положительным
приростом населения за
последние 7 лет —

45 ГОРОДОВ

Рынок городов позволяет
генерировать выручку не
менее 900 млн руб. в год
при доле рынка 10% —

33 ГОРОДА

Критерии анализа рынков недвижимости

- > Рентабельность строительства — отношение цены продажи 1 м² к средней себестоимости строительства.
- > Активность спроса: число сделок на 1000 чел.
- > Доступность жилья - отношение средней заработной платы к средней стоимости 1 м².

Кластеризация и сравнение

- > Распределение городов по четырём группам исходя из уровня рентабельности строительства.
- > Распределение сформировавшиеся группы на кластеры исходя из активности спроса и доступности жилья.
- > В рамках кластеров ранжирование городов между собой по достижимому объёму выручки.

Рентабельность строительства

Очень высокая	От 50%
Высокая	От 30% до 50%
Средняя	От 15% до 30%
Низкая	До 15%

Активность спроса. Сделок на 1 тыс. человек

Высокая	От 17
Средняя	От 7 до 17
Низкая	До 7

Доступность. Средняя зарплата/стоимость м²

Высокая	От 0,92
Средняя	От 0,62 до 0,92
Низкая	До 0,62



ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Фактические и прогнозные данные

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКАХ ПРИСУТСТВИЯ

Конкурентное окружение в 2022¹

ТВЕРЬ



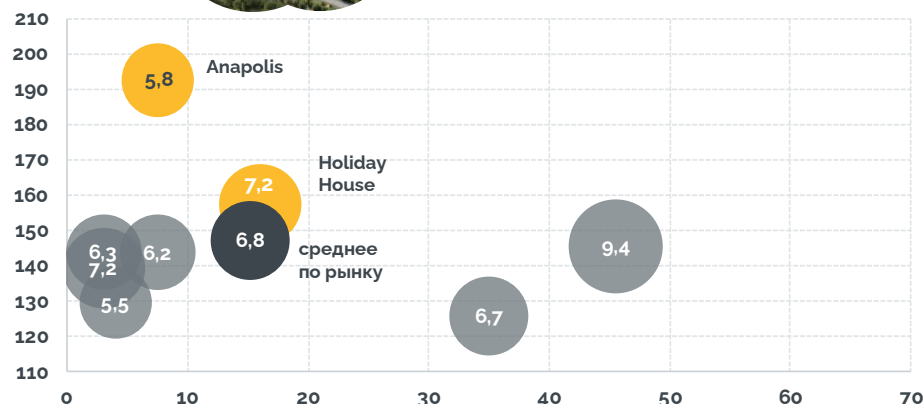
ось X – темп продаж, шт. / мес.
ось Y – средняя цена продаж, тыс. руб. / кв.м.
диаметр круга – общая стоимость квартиры, млн. руб.



АНАПА



ось X – темп продаж, шт. / мес.
ось Y – средняя цена продаж, тыс. руб. / м²
диаметр круга – общая стоимость квартиры, млн. руб.



ПЕНЗА



ось X – темп продаж, шт. / мес.
ось Y – средняя цена продаж, тыс. руб. / кв.м.
диаметр круга – общая стоимость квартиры, млн. руб.



РКС ДЕВЕЛОПМЕНТ – один из лидеров как по темпам, так и по ценам продаж в регионах присутствия

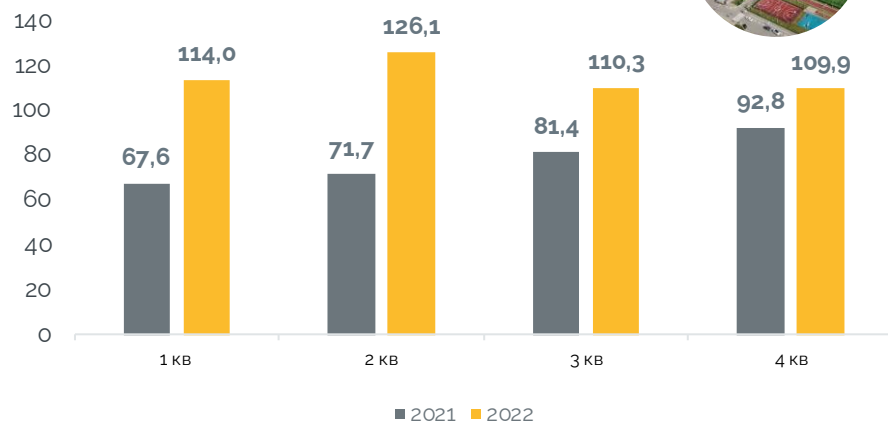
Общий бюджет покупки находится на уровне стоимости квартир конкурентов благодаря оптимизированным эргономичным планировкам

¹Источник: MACON Realty Consulting, анализ РКС Девелопмент

РОСТ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРОДАЖ 2022/2021

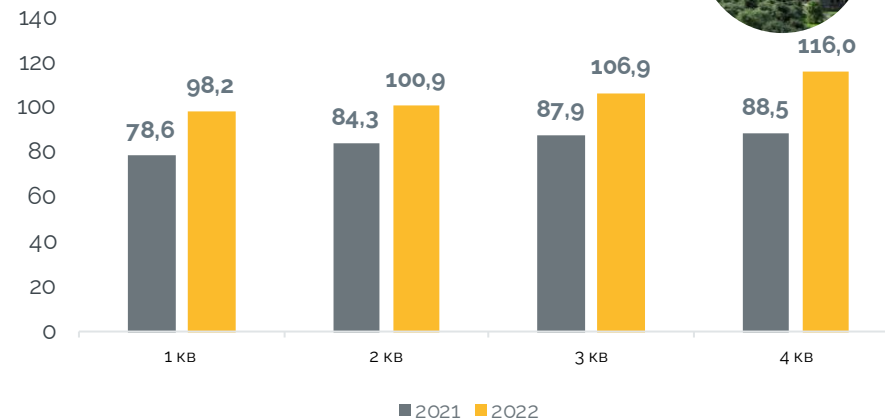
ЖК Мичуринский

(Тверь)



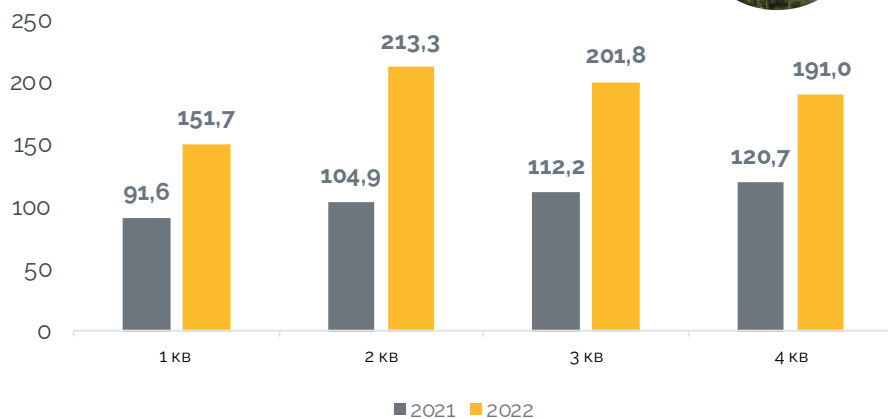
ЖК Супернова

(Пенза)



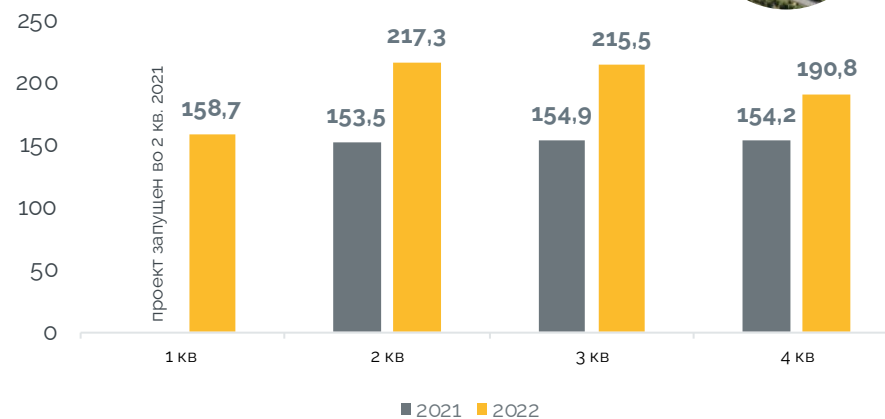
ЖК Holiday House

(Анапа)



ЖК Анаполис

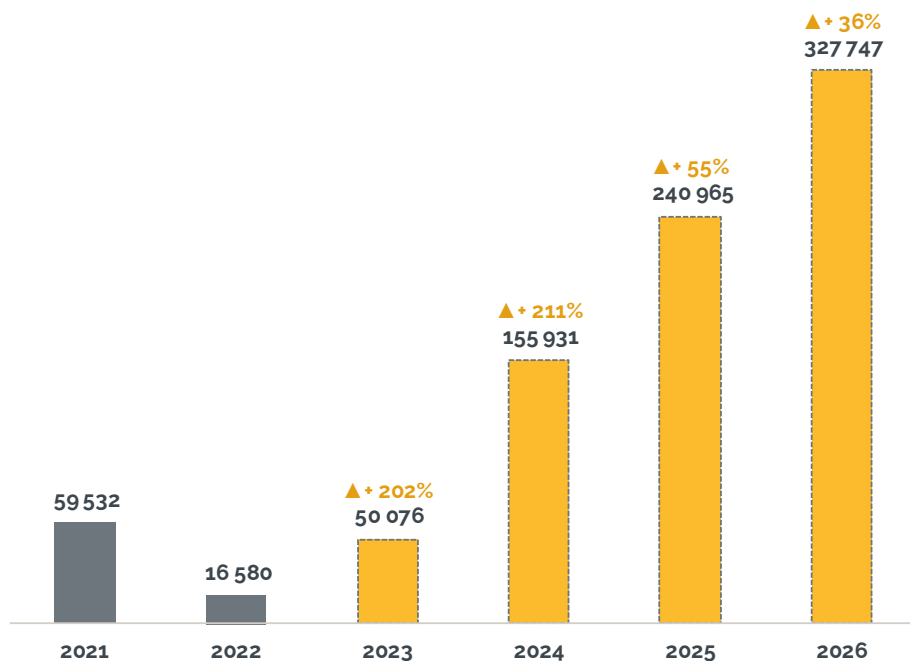
(Анапа)



ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ факт + прогноз

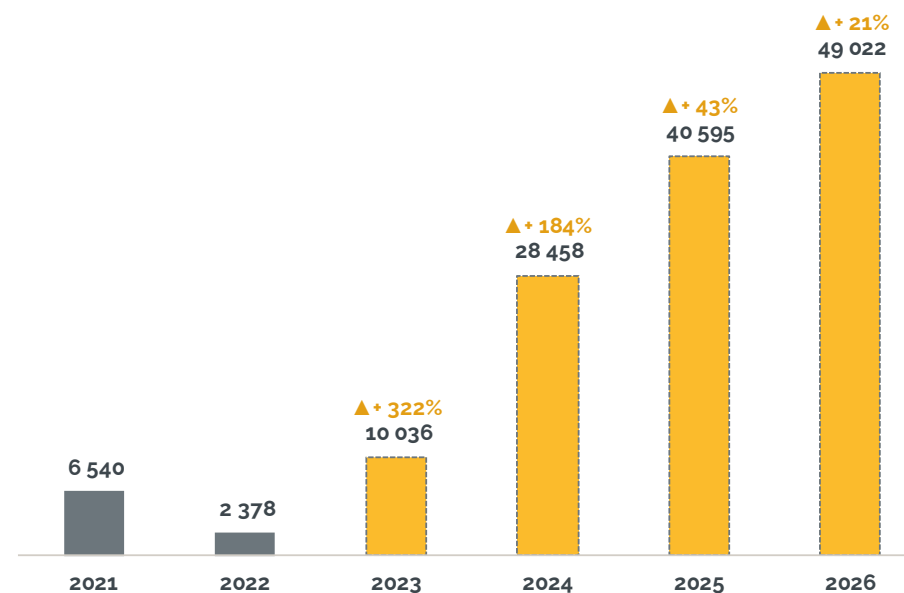
Объем продаж

тыс. м²



Объем поступлений

млн руб.



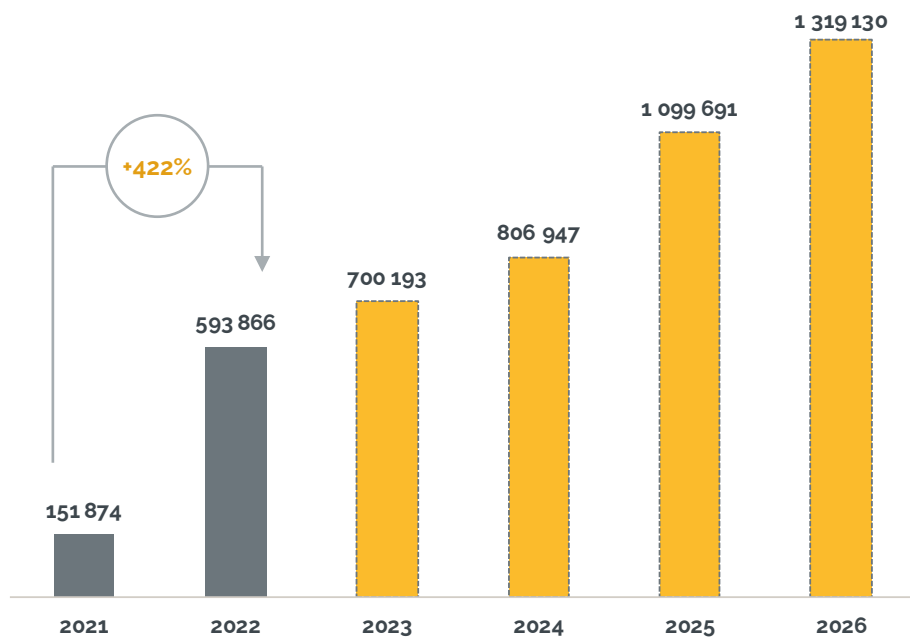
■ Фактические данные ■ Прогноз

* Поступления отражены с учетом деятельности по проекту fee development

ОБЪЕМ СТРОИТЕЛЬСТВА факт + прогноз

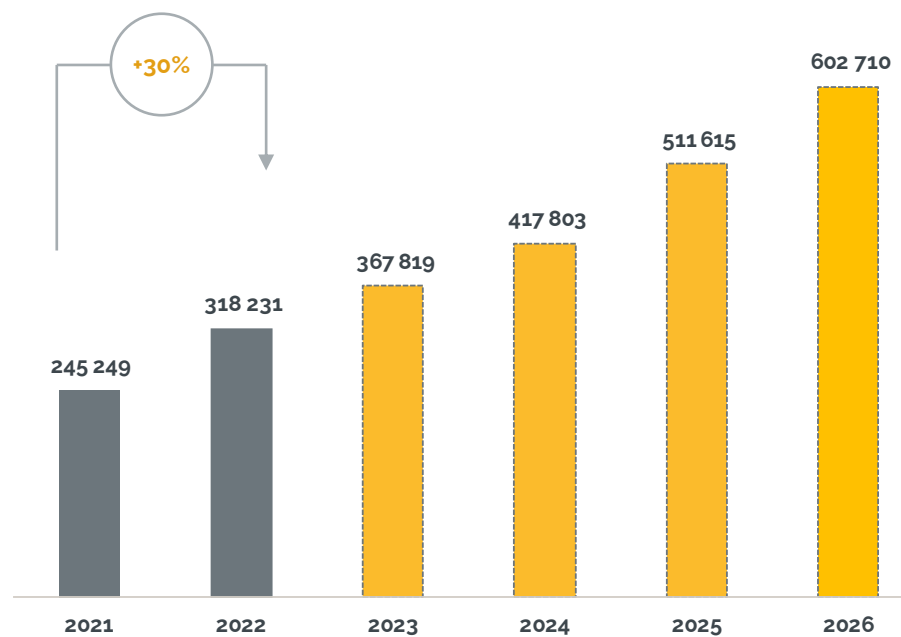
Площади в процессе строительства

ТЫС. М²



Запуск новых проектов¹

ТЫС. М²



■ Фактические данные ■ Прогноз

¹ Запуск проекта = покупка земельного участка под новый проект



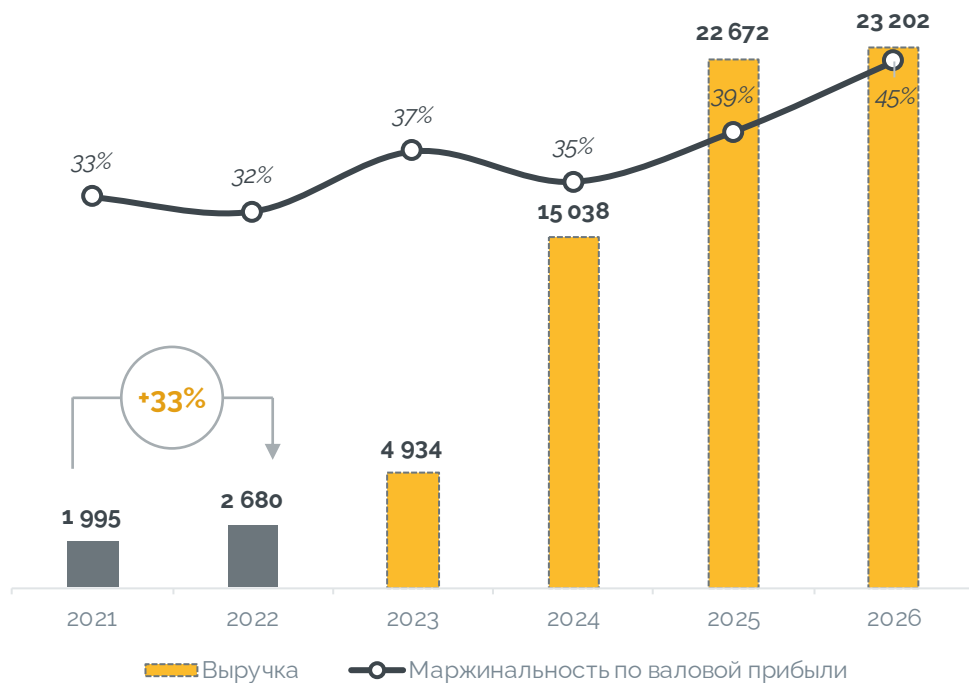
ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Фактические и прогнозные данные

ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ И EBITDA¹

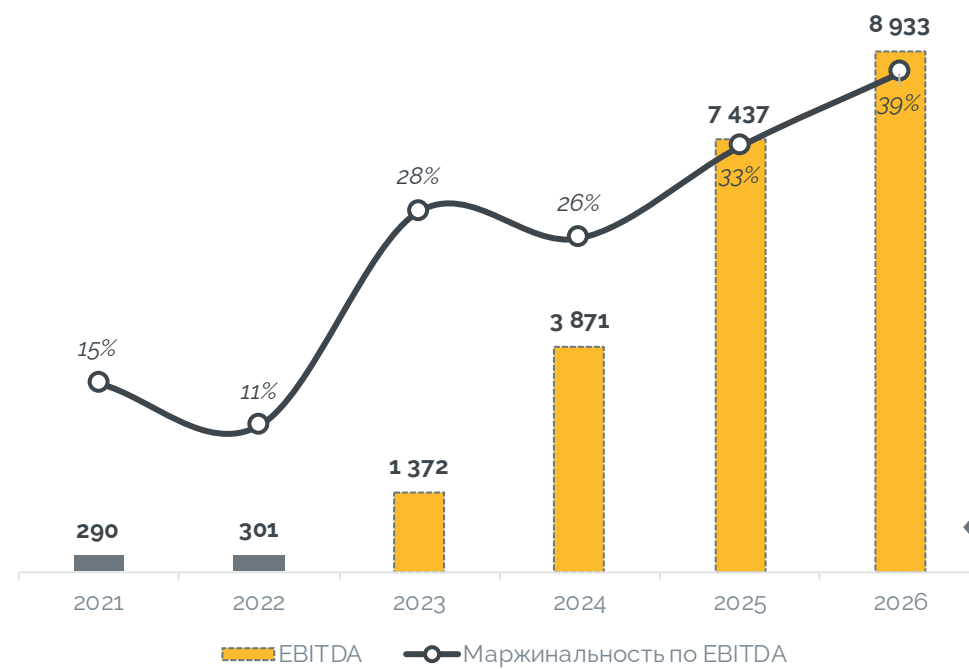
Выручка

млн руб.



EBITDA

млн руб.



■ Фактические данные
■ Прогноз

¹ До 2021 года включительно фактические данные по результатам МСФО аудита EY, далее – прогнозные данные из консолидированной модели Группы

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

млн руб.	2021	2022	2023П	2024П	2025П	2026П
Consolidated statement of cash flows (IFRS)						
ПОСТУПЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	2 199	1 620	4 868	1 755	24 791	21 813
Жилые площади	1 723	1 133	4 192	1 177	22 435	18 422
Коммерческие площади	57	42	130	55	734	1 007
Парковка	10	6	-	-	709	865
Прочие услуги	409	439	547	523	914	1 519
ВЫБЫТИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	(2 400)	(6 911)	(9 030)	(11 635)	(11 625)	(15 827)
Прямые расходы	(1 749)	(6 130)	(7 641)	(10 195)	(9 594)	(12 410)
Расходы на продажу и управление	(569)	(754)	(1 242)	(1 356)	(1 721)	(2 047)
Налоги	(82)	(26)	(147)	(85)	(310)	(1 370)
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	(201)	(5 290)	(4 162)	(9 881)	13 165	5 986
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	133	(2 275)	(944)	(938)	(2 709)	(1 800)
БАНКОВСКОЕ (ПРОЕКТНОЕ) ФИНАНСИРОВАНИЕ	(15)	6 942	5 455	10 974	(8 614)	(1 249)
Поступления по кредиту	1 265	11 969	12 465	11 632	9 563	12 016
Погашение тела кредита	(1 234)	(4 439)	(6 140)	(535)	(16 330)	(11 338)
Расходы на обслуживание кредитов	(45)	(588)	(870)	(124)	(1 847)	(1 927)
ВНЕШНИЕ ИНВЕСТИЦИИ	(246)	260	(20)	(190)	-	(400)
БИРЖЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	(133)	15	(157)	1 685	2 089	2 624
Поступления по облигациям	-	71	982	2 000	3 000	5 000
Погашение облигаций	-	-	(1 000)	-	(103)	(950)
Выплата купонов	(132)	(135)	(179)	(285)	(718)	(1 276)
Коммиссия за привлечение облигаций	(1)	(3)	(15)	(30)	(90)	(150)
Субсидии	-	82	55	-	-	-
ФИНАНСОВЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	(394)	7 217	5 278	12 469	(6 525)	975
ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД	(462)	(348)	172	1 651	3 932	5 161
ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК НАКОПЛЕННЫМ ИТОГОМ	733	385	556	2 207	6 138	11 299

ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО¹

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

млн руб.	2021	2022	2023П	2024П	2025П	2026П
Consolidated statement of profit or loss (IFRS)						
ВЫРУЧКА	1 995	2 680	4 934	15 038	22 672	23 202
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	668	865	1 847	5 237	8 872	10 473
<i>Маржинальность по валовой прибыли²</i>	33%	32%	37%	35%	39%	45%
ЕБИТДА	290	301	1 372	3 871	7 437	8 933
<i>Маржинальность по ЕБИТДА</i>	15%	11%	28%	26%	33%	39%

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

млн руб.	2021	2022	2023П	2024П	2025П	2026П
Consolidated balance sheet (IFRS)						
АКТИВЫ	5 610	11 794	22 252	40 777	38 564	44 433
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	3 083	2 722	2 377	2 550	5 144	5 319
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	2 527	9 072	19 875	38 227	33 421	39 114
Запасы	882	6 594	13 477	14 664	10 962	12 528
<i>Денежные средства на счетах эскроу (справочно)</i>	2 196	2 136	6 271	29 607	39 506	27 562
ПАССИВЫ	5 610	11 794	22 252	40 777	38 564	44 433
КАПИТАЛ	1 110	1 243	1 325	3 297	8 182	12 724
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1 867	9 353	17 287	13 179	16 336	14 087
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	2 633	1 198	3 641	24 302	14 046	17 622
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	4 500	10 551	20 928	37 481	30 382	31 709
БАЛАНС	-	-	-	-	-	-

¹ До 2021 года включительно фактические данные по результатам МСФО аудита EY, далее – прогнозные данные из консолидированной модели Группы

² Рост маржинальности в прогнозном периоде обусловлен увеличением количества fee development проектов, в которых Группа получает только доход и не несет расходов



ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ

г. Москва
INSIDER

49 тыс. м²

продаваемая
площадь

04.2022

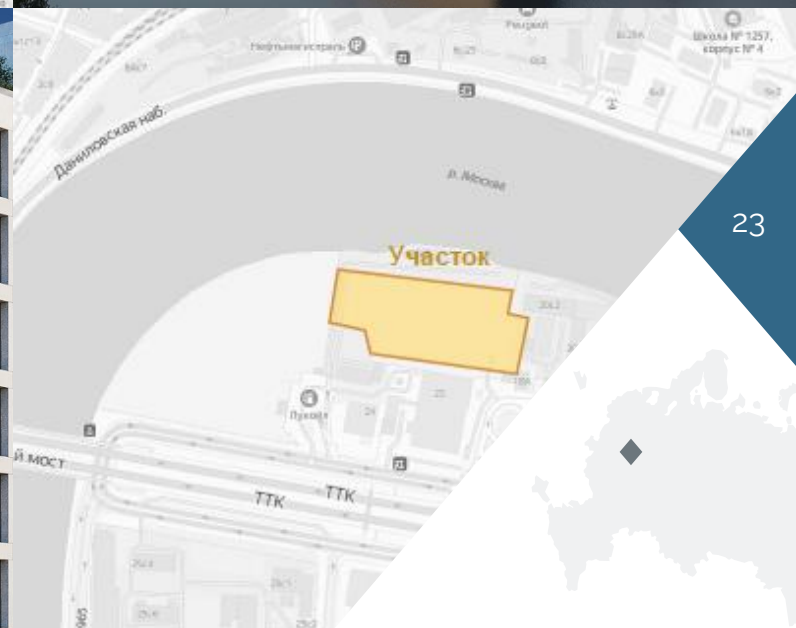
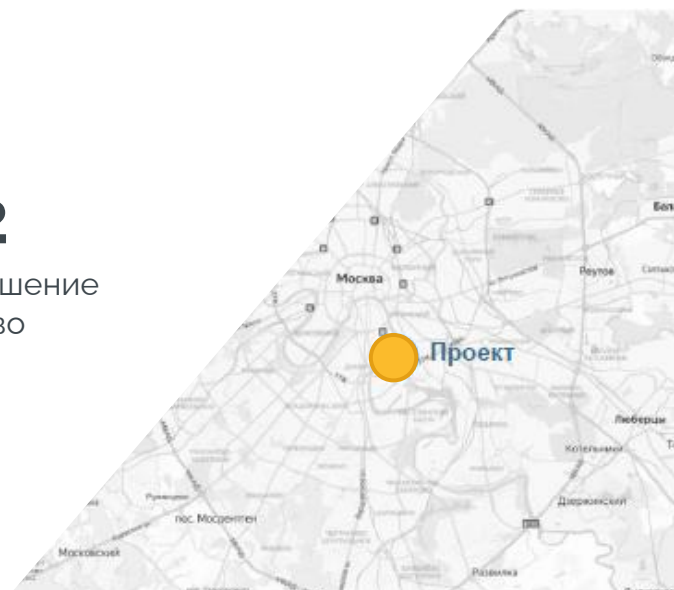
получено разрешение
на строительство

17,2 млрд руб.

бюджет проекта

ноябрь 2021 – август 2026

- > Комплекс апартаментов с подземной парковкой
- > Проект подразумевает возведение всех апартаментов с отделкой «под ключ»



ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ

Московская обл.
НАХАБИНО

84 тыс. м²

продаваемая
площадь

13,1 млрд руб.

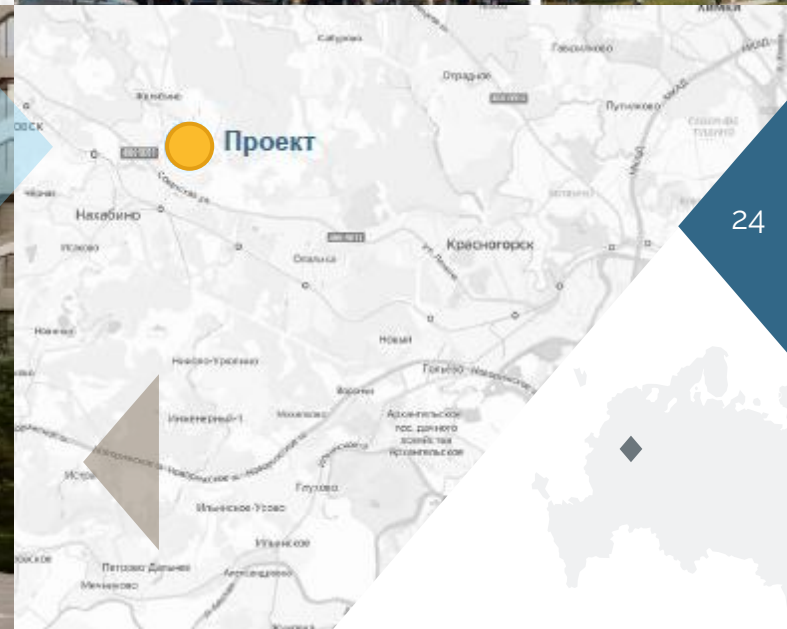
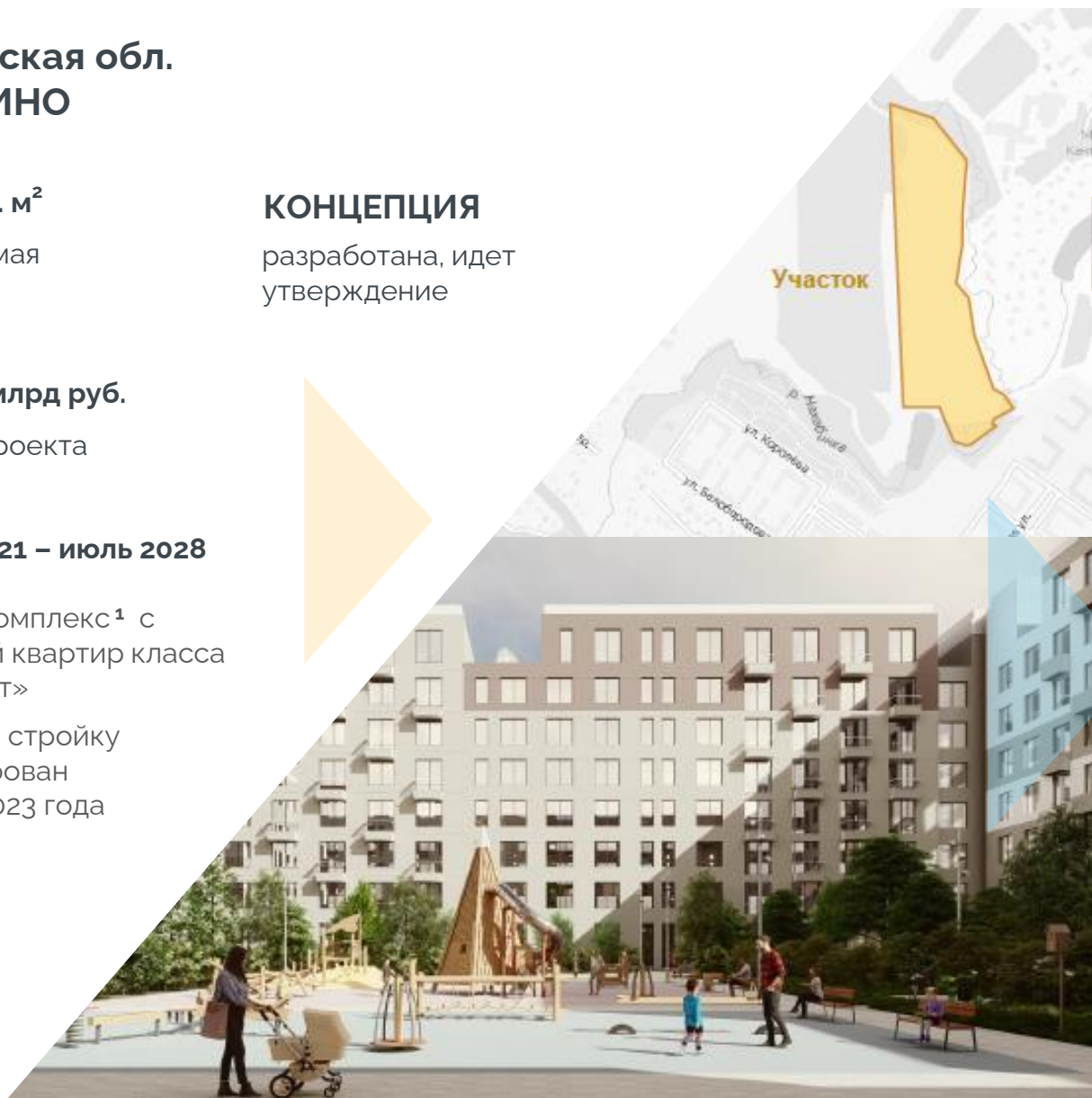
бюджет проекта

КОНЦЕПЦИЯ

разработана, идет
утверждение

ноябрь 2021 – июль 2028

- > Жилой комплекс¹ с отделкой квартир класса «комфорт»
- > Выход на стройку запланирован в IV кв. 2023 года



¹ Представлены примеры фасадных решений

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ

Московская обл.
НАХАБИНО - 2

318 тыс. м²

продаваемая
площадь

45,8 млрд руб.

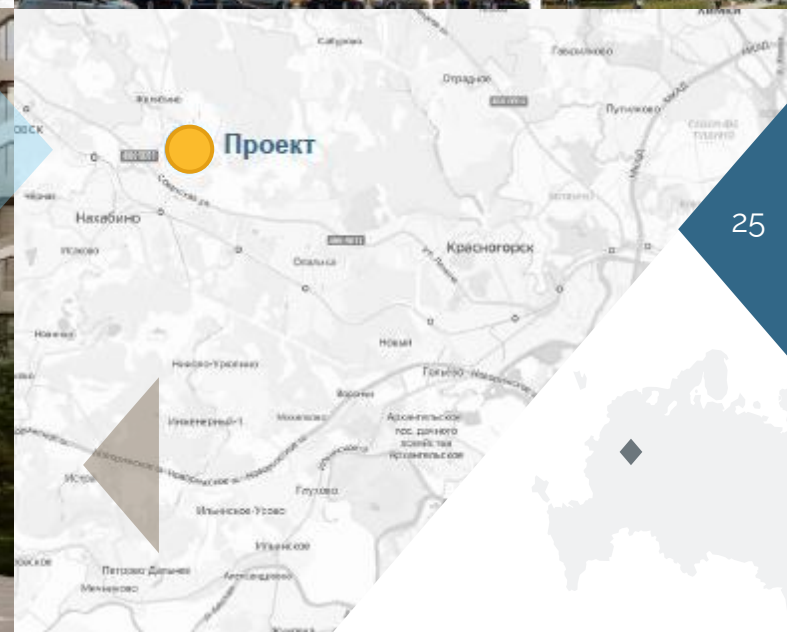
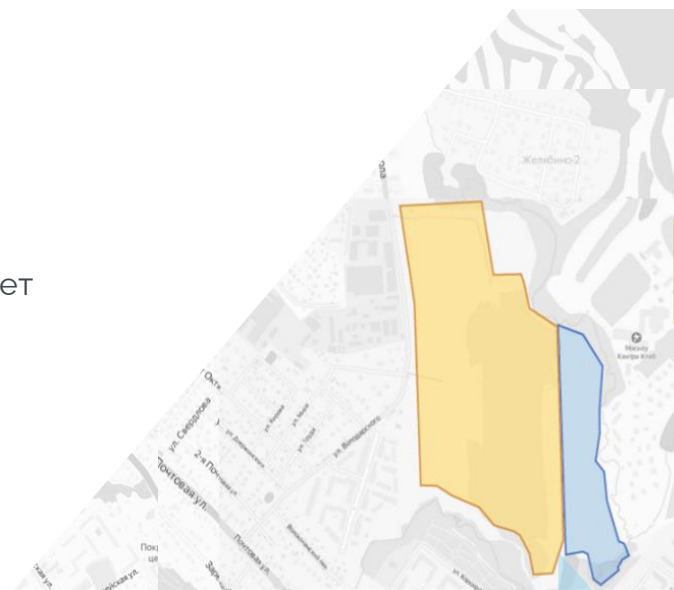
бюджет проекта

КОНЦЕПЦИЯ

разработана, идет
утверждение

июнь 2022 – февраль 2031

- > Жилой комплекс¹
с отделкой квартир
класса «комфорт»
- > Выход на стройку
запланирован
в IV кв. 2023 года



¹ Представлены примеры фасадных решений

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ

Московская обл. БУЛАТНИКОВО

146 тыс. м²

продаваемая
площадь

16,9 млрд руб.

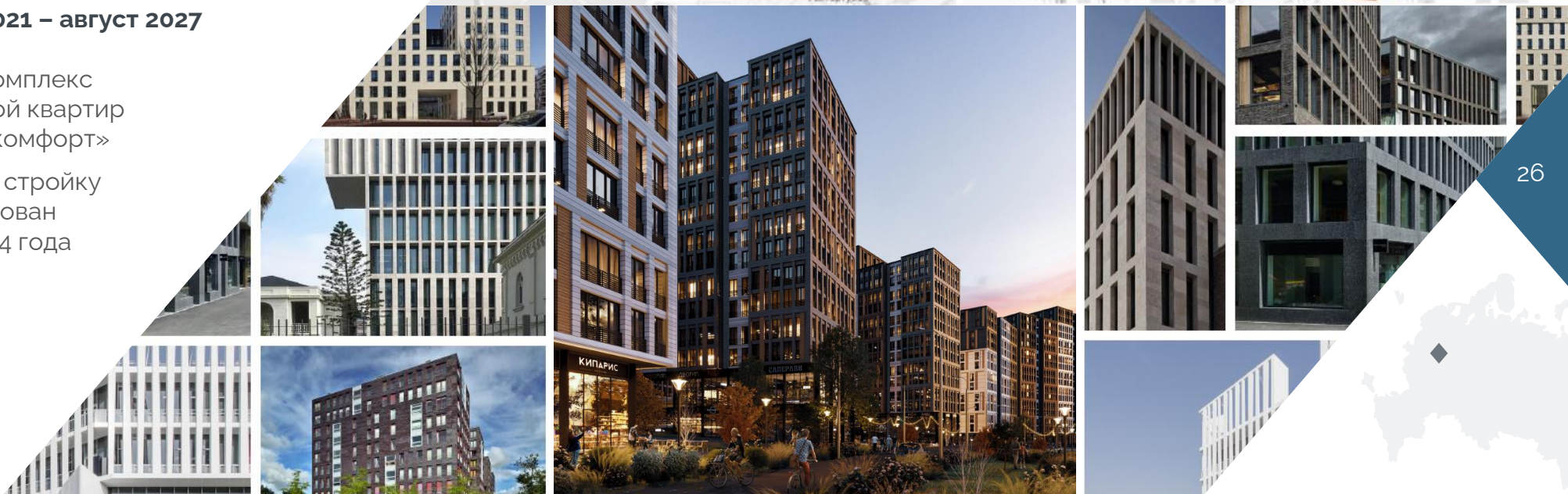
бюджет проекта

КОНЦЕПЦИЯ

разработана, идет
утверждение

октябрь 2021 – август 2027

- > Жилой комплекс с отделкой квартир класса «комфорт»
- > Выход на стройку запланирован в I кв. 2024 года



¹ Представлены примеры фасадных решений

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ

Московский регион СУХАНОВО

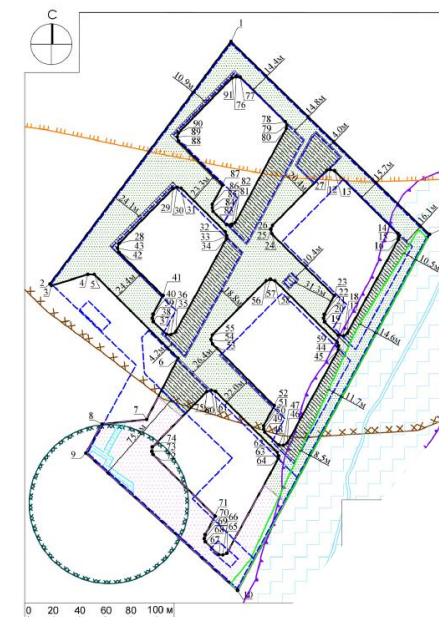
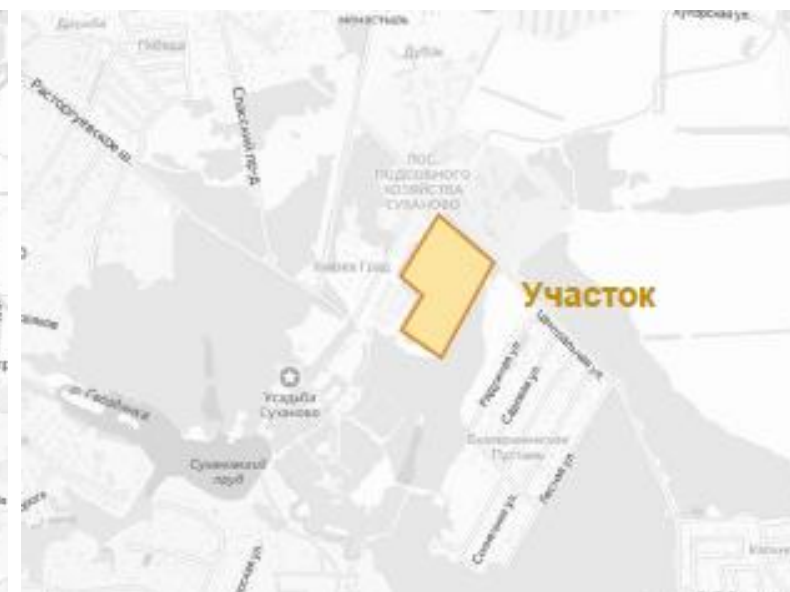
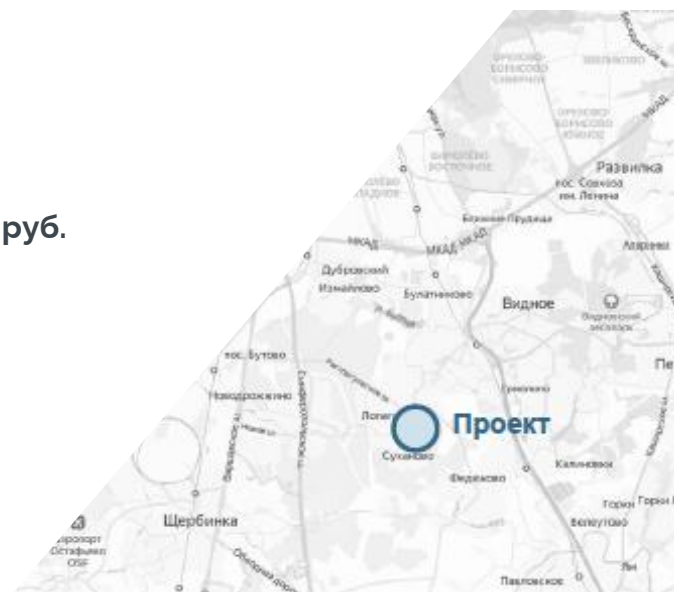
36 тыс. м²
продаваемая
площадь

7 854 млн руб.
поступления
от продаж¹

5,7 млрд руб.
бюджет проекта

декабрь 2020 – декабрь 2026

- > Получен ГПЗУ с разрешённым видом использования под малоэтажное жилищное строительство. Участок находится в собственности
- > Выход на стройку запланирован в IV кв. 2023 года



¹ Приведены данные по поступлениям от продаж жилых, коммерческих, парковочных площадей, а также прочие доходы по проекту.

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ

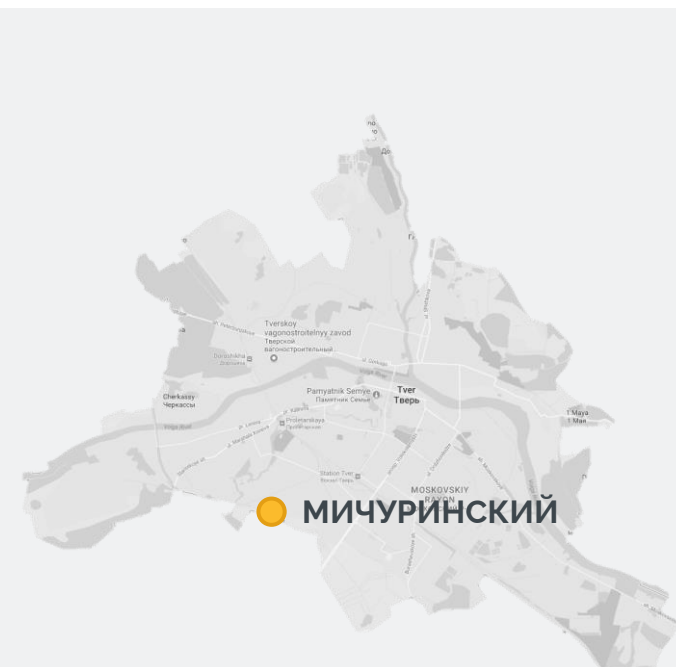
г. Тверь ЖК «МИЧУРИНСКИЙ»

99 тыс. м²
продаваемая
площадь

7 300 млн руб.
поступления
от продаж¹

июнь 2021 – декабрь 2024

- > Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»
- > Является одним из лидеров по ценам и темпам продаж в городе



¹ Приведены данные по поступлениям от продаж жилых, коммерческих, парковочных площадей, а также прочие доходы по проекту.

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ

г. Пенза ЖК SUPERNOVA

47 тыс. м²
продаваемая
площадь

5 403 млн руб.
поступления
от продаж¹

август 2020 – декабрь 2025

- > Проект расположен рядом с крупным ТЦ «Коллаж»
- > Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ»



¹ Приведены данные по поступлениям от продаж жилых, коммерческих, парковочных площадей, а также прочие доходы по проекту.

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ fee development

г. Анапа ЖК ANAPOLIS RESIDENCE

23 тыс. м²

продаваемая
площадь

4 245 млн руб.

поступления
от продаж¹

январь 2021 – август 2027

- > Проект подразумевает развитие территории под курортную недвижимость (пляж – 300 м).
- > Возведение всех квартир с отделкой «под ключ».



АНАПОЛИС

30

¹ Приведены данные по поступлениям от продаж жилых, коммерческих, парковочных площадей, а также прочие доходы по проекту.

ПРОЕКТЫ В РАБОТЕ fee development

г. Анапа
ЖК HOLIDAY HOUSE 2 этап

171 тыс. м²

продаваемая
площадь

33 884 млн руб.

поступления
от продаж¹

январь 2021 – август 2027

- > Проект подразумевает комплексное развитие 50 Га земли под курортную недвижимость.
- > Проект подразумевает возведение всех квартир с отделкой «под ключ».

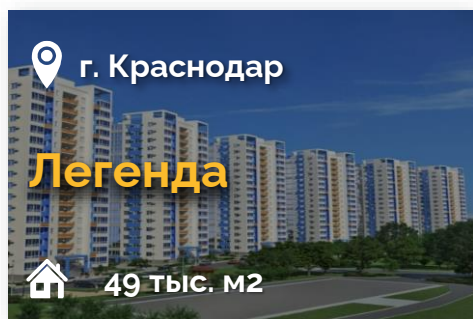
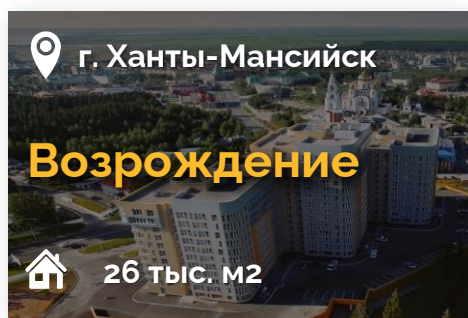
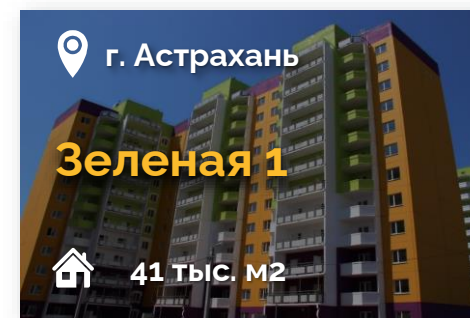
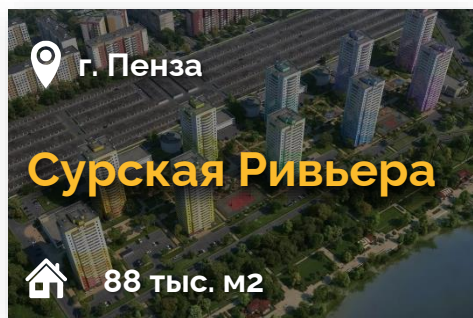


HOLIDAY HOUSE

31

¹ Приведены данные по поступлениям от продаж жилых, коммерческих, парковочных площадей, а также прочие доходы по проекту.

ЗАВЕРШЕННЫЕ ПРОЕКТЫ



КОНТАКТЫ

PKC Девелопмент

БЦ «Стрелецкая Слобода»

Б. Новодмитровская 23, стр. 2

127015 Москва, Россия

Евгения Муханова

CFO | PKC Девелопмент

Тел.: +7 495 663 63 00 доб. 129

Email: emukhanova@rks-dev.com

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

