

ЭТАЛОН

Smart-Lab 2025

Октябрь 2025



Оговорка об ограничении ответственности

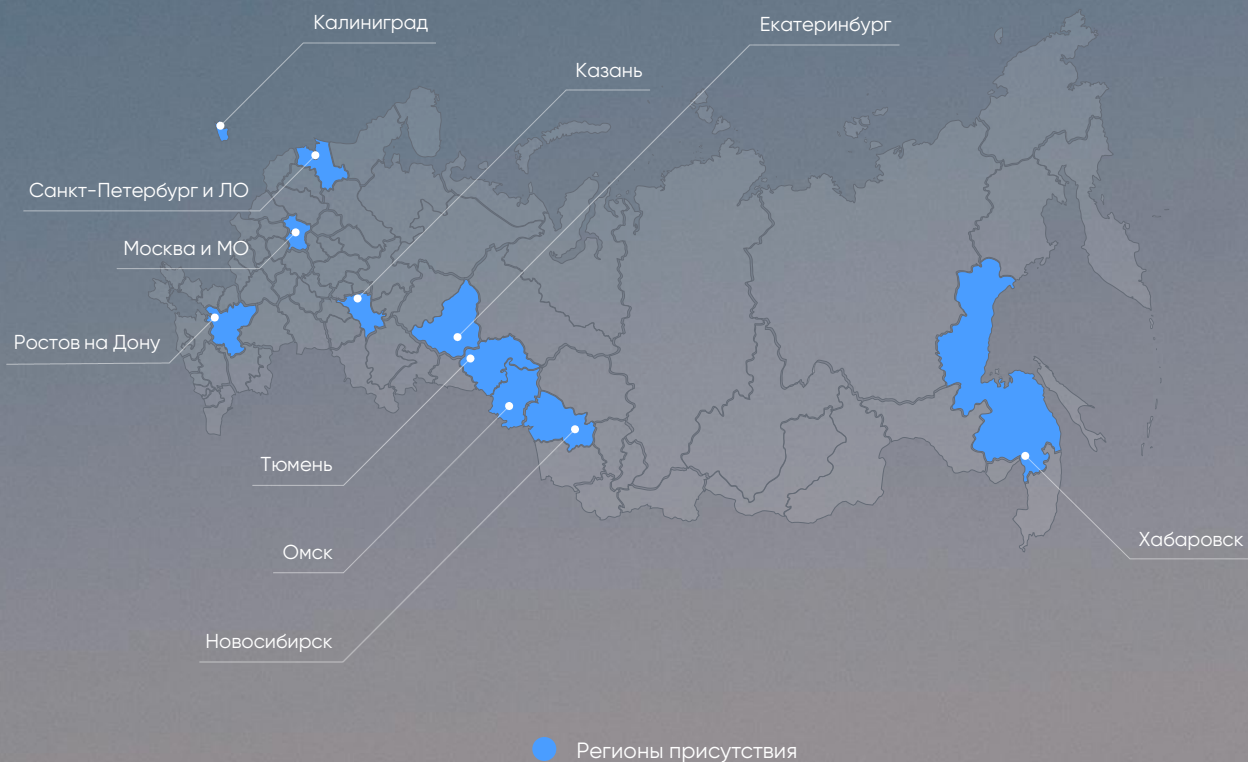
Информация, содержащаяся в настоящей презентации, не подлежит публикации или распространению, полностью или частично, за пределами Российской Федерации.

Любая информация, содержащаяся в настоящей презентации, актуальна только по состоянию на дату ее подготовки, указанную на титульном слайде настоящей презентации. МКПАО «Эталон» и его дочерние компании (далее совместно – Группа), их аффилированные лица, а также директора, должностные лица, работники или агенты (далее – Представители) и иные лица не принимают на себя обязанности по внесению изменений в настоящую презентацию после даты ее подготовки и не несут ответственности за убытки или иные финансовые потери, возникшие в результате того, что любая информация в настоящей презентации может стать неактуальной или неполной после даты ее подготовки.

Настоящая презентация носит исключительно информационный характер, не является проспектом ценных бумаг или документом, эквивалентным проспекту, индивидуальной инвестиционной рекомендацией в отношении ценных бумаг МКПАО «Эталон» / любых иных ценных бумаг / любых активов, упомянутых в настоящей презентации, обязательством со стороны Группы, Представителей, иных лиц, а также офертой, рекламой каких-либо ценных бумаг в какой-либо юрисдикции, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов / проведения размещения ценных бумаг / заключения какого-либо договора. Любая информация, содержащаяся в настоящей презентации, должна быть независимо оценена ее читателями, при необходимости с привлечением ими за свой счет соответствующих профессиональных консультантов.

Настоящая презентация может являться прогнозным заявлением или содержать прогнозные заявления. Прогнозные заявления не являются историческими фактами и могут быть идентифицированы с помощью таких слов, как «планирует», «нацелен», «стремится», «предполагает», «ожидает», «предвидит», «намеревается», «оценивает», «будет», «может», «продолжает», «следует», или аналогичного выражения (включая производные от указанных слов). Такие прогнозные заявления в момент их предоставления отражают убеждения, намерения и текущие задачи/цели Группы, касающиеся, помимо прочего, результатов деятельности Группы и компаний Группы, финансового положения, ликвидности, перспектив, роста и стратегий. Несмотря на то, что прогнозные заявления, содержащиеся в настоящей презентации, базируются на обоснованных предположениях, тем не менее любые такие заявления сопряжены с известными и неизвестными рисками и факторами неопределенности, включая существенные условия ведения бизнеса и иные внешние факторы, которые могут повлиять на то, что фактические показатели деятельности Группы и отрасли будут существенно отличаться от предполагаемых в прогнозных заявлениях. Такие прогнозные заявления в каждом случае представляют собой лишь один из многих возможных сценариев и не должны рассматриваться как наиболее вероятный или стандартный сценарий. Ни Группа, ни ее Представители, ни иные лица не дают никаких заверений, гарантий или утверждений о том, что результаты, предполагаемые в прогнозных заявлениях, будут достигнуты. Соответственно, не следует чрезмерно полагаться на прогнозные заявления.

Ведущий федеральный девелопер
с диверсифицированным портфелем проектов
и фокусом на внутренней эффективности



Федеральный девелопер

8 МЛН КВ. М

портфель проектов¹

1,2 МЛН КВ. М

объем строительства²

12 +9 с 2021 года
ТОП-3⁴

регионов³

Диверсифицированный портфель

Присутствие
во всех классах
недвижимости

AURIX

Новый премиальный суббренд

+91 %

рост продаж премиума⁵

Рост и эффективность

×3,6

рост объемов ввода
в эксплуатацию⁶

+35 %

рост выручки
до 77 млрд руб.⁷

-2,2 п. п.

снижение доли КиАУР
в выручке до 9,4%⁷

¹ Данные Компании.

² На 01.10.2025

³ На 25.10.2025.

⁴ За 2024 год по данным ЕРЗ.РФ.

⁵ В натуральном выражении за 3 кв. 2025 года.

⁶ За 9М 2025 г/г

⁷ По данным финансовой отчетности по МСФО за 6 месяцев 2025 года г/г.

Масштабирование
и федерализация

1

15 регионов

целевое кол-во в портфеле



12 регионов

текущая география

Сохранение
внутренней
эффективности

2

>30 %

целевая валовая рентабельность



31 %

скорр. валовая рентабельность за 1 ПГ 2025

Развитие
диверсификации
по сегментам

3

20 %

целевая доля премиум-сегмента в продажах

Основная задача

Развитие бренда AURIX:
расширение портфеля бренда
в Москве

7 %

доля премиум-сегмента в продажах
в 3 кв. 2025

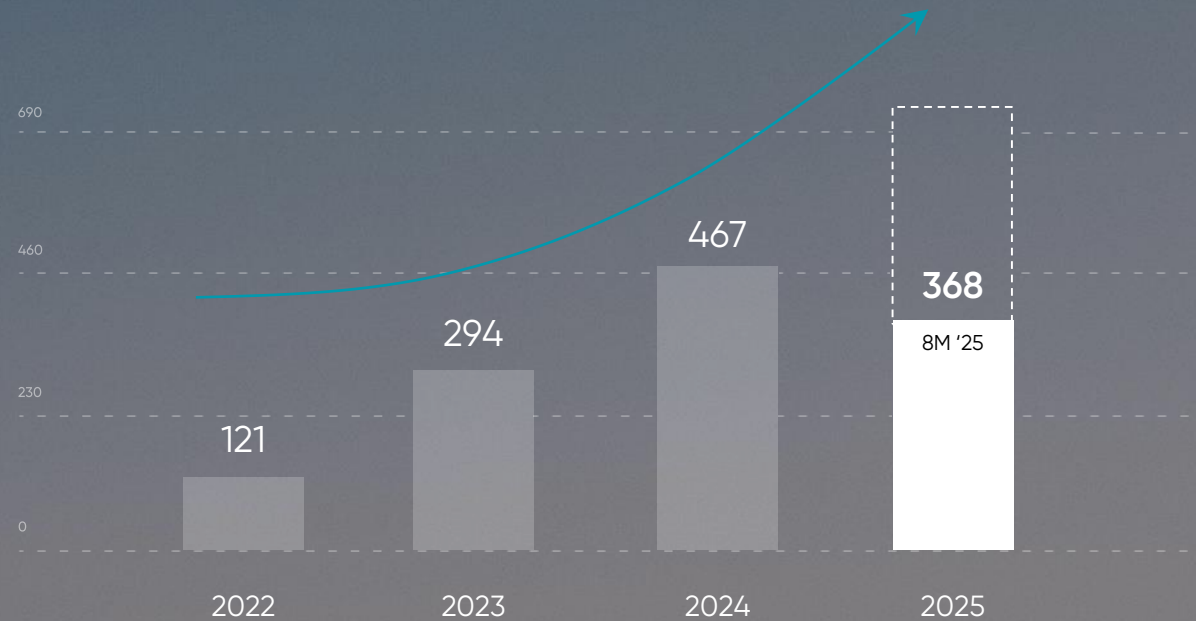
Динамика рынка премиум-жилья

Спрос в премиум-сегменте в Москве и Санкт-Петербурге

млрд руб.

57 %

CAGR
2022-2025

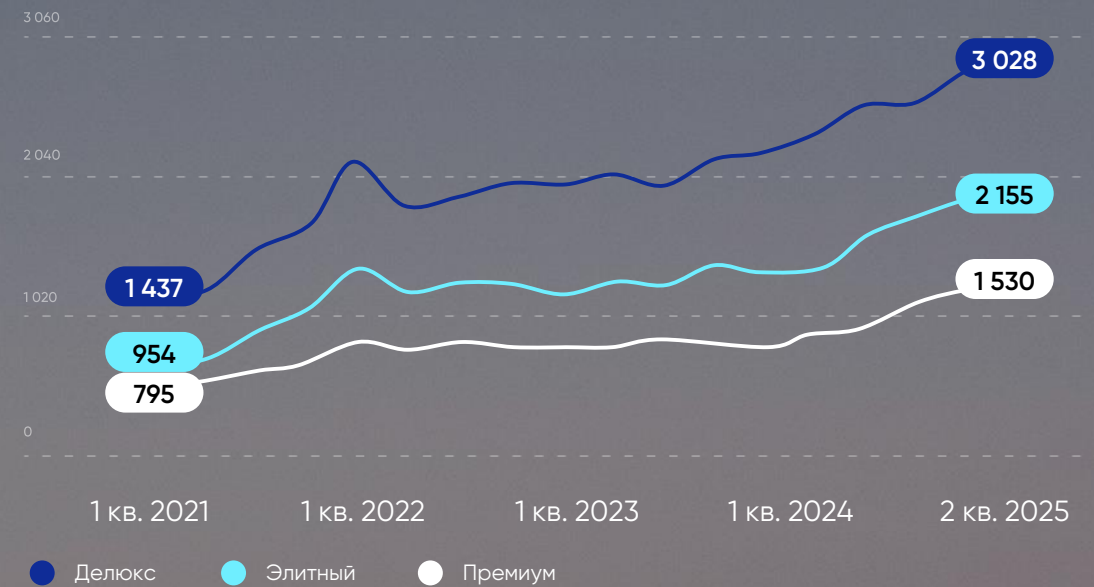


Динамика средневзвешенной цены предложения в Москве

тыс. руб./м²

>3 млн руб.

Средняя цена м²
в делюксе (+20% г/г)



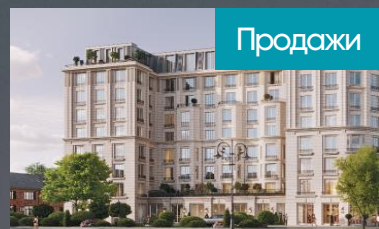
Операционные результаты за 3 квартал 2025: рост премиум сегмента

AURIX

Новый премиальный бренд
жилой, офисной и курортной
недвижимости



ЛДМ
Санкт-Петербург



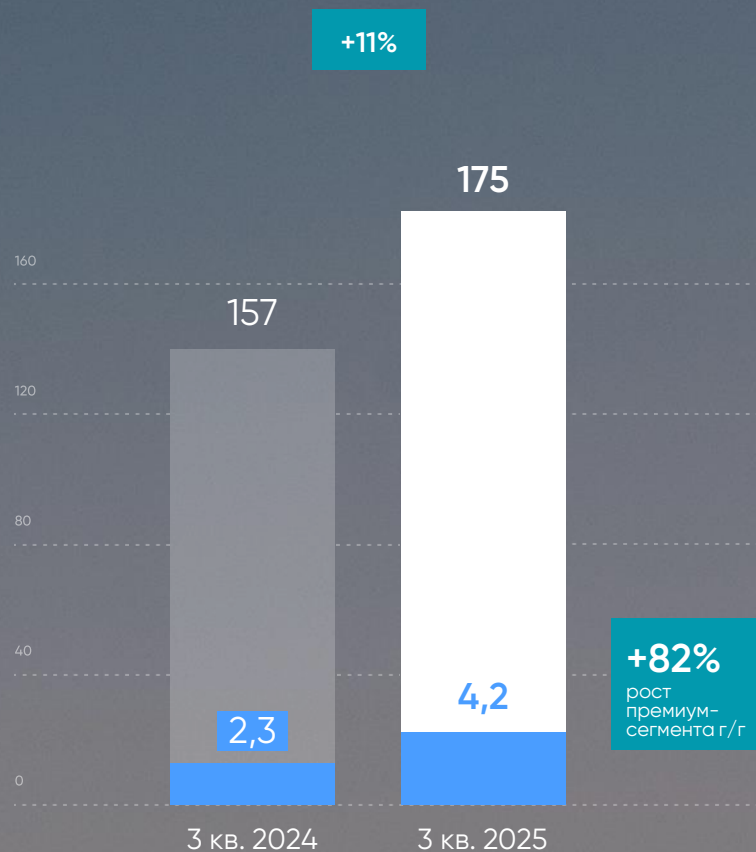
**Мариинка
Deluxe**
Санкт-Петербург



**Omega
Residence**
Москва

Новые продажи

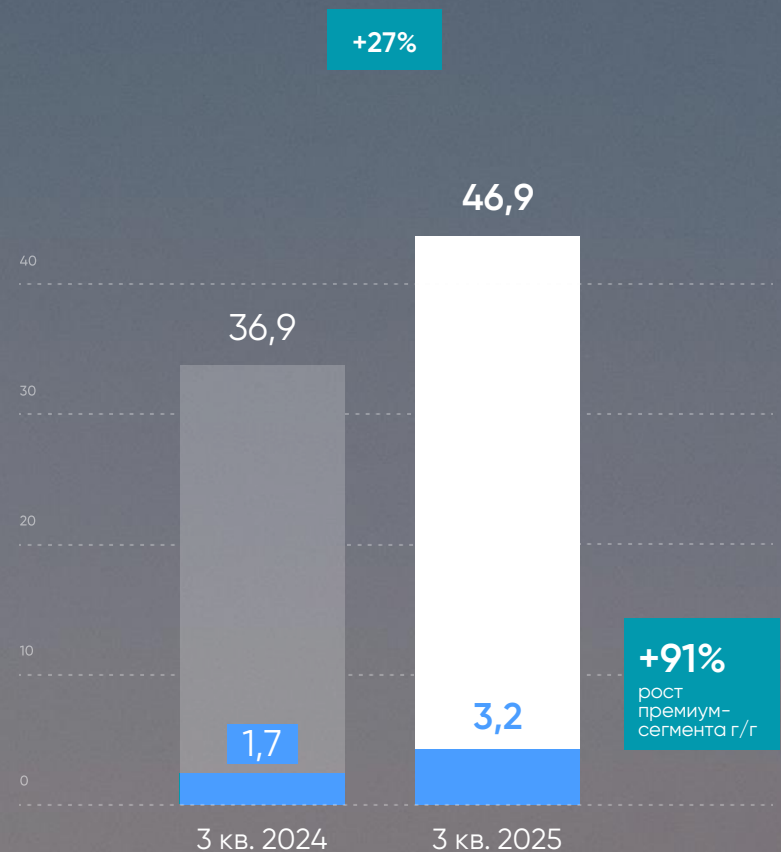
тыс. кв. м



● AURIX

Новые продажи

млрд руб.



● AURIX

Сделка по покупке АО «Бизнес–Недвижимость»: развитие премиального бренда AURIX



14

млрд руб.

стоимость сделки¹



Приобретение АО «Бизнес-Недвижимость», включающего земельные участки для строительства объектов бизнес- и премиум-класса



Оплата сделки в полном объеме предполагается за счет денежных средств, привлеченных Группой в ходе SPO по открытой подписке



Полная интеграция активов АО «Бизнес-Недвижимость» в периметр Группы после завершения сделки

Ключевые характеристики активов

42

объекта

в Москве и Санкт-Петербурге для развития и редевелопмента, включая:

Премиальные земельные участки

в Серебряном Бору

>200

тыс. кв. м

текущий девелоперский потенциал активов²

¹ Согласно ДКП от 28.08.2025.

² Общая реализуемая площадь перспективных проектов на земельных участках АО «Бизнес-Недвижимость».

Планы по развитию приобретенных активов

Проекты точечной застройки

Распределение проектов, шт.

188

тыс. кв. м

9



8

- Жилая недвижимость
Премиум и бизнес
- Коммерческая недвижимость
Офисы

Проект многофункциональной застройки в Серебряном Бору

Распределение общей реализуемой площади, %

13

тыс. кв. м

38%

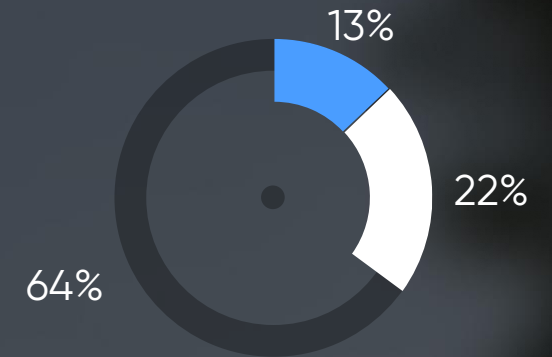


62%

- Жилая недвижимость
Премиум
- Коммерческая недвижимость
Торговые площади
Рестораны
Спортивная инфраструктура

Оценка выручки до 2032 года¹

>185 млрд руб.



- Жилая недвижимость
- Коммерческая недвижимость
- Серебряный Бор

Дополнительный доход
24 участка в процессе проработки градостроительного потенциала

¹ Сумма долей может отличаться от 100% ввиду округления.

Приобретено

42

объекта

Оценен
девелоперский
потенциал

18

объектов

Пройдена градостроительно-
земельная комиссия (ГЗК)

17

объектов

ГЗК – ЧТО ЗНАЧИТ?

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНО-ЗЕМЕЛЬНАЯ
КОМИССИЯ:



Одобрять строительство
на данном участке



Одобрять тип возводимого здания
(жилье, офис и пр.)



Определяет возможные технико-
экономические показатели (ТЭП)

После прохождения ГЗК земельные
участки оцениваются выше, поскольку
приобретают девелоперский потенциал

Первые проекты к реализации

получение разрешений на строительство в 3-4 кв. 2026

Серебряный Бор

ТЭП 12,6 тыс. м²

AURIX

ул. Сельскохозяйственная

ТЭП 11,9 тыс. м²

ул. Большая Ордынка

ТЭП 12,6 тыс. м²

AURIX

Земледельческий пер.

ТЭП 5,8 тыс. м²

AURIX

ул. Малая Полянка

ТЭП 5,8 тыс. м²

AURIX

ул. Новочеремушkinsкая

ТЭП 10,5 тыс. м²

СТРАТЕГИЯ

девелопмент жилья
преимущественно
премиум-класса

Ключевые цифры

10 проектов

с оцененным девелоперским
потенциалом

90 тыс. кв. м

общая площадь

10 проектов

прошли ГЗК

МОСКВА

Большая Ордынка, 25

45

млрд руб.

выручка до 2032

13

тыс. м²

общая площадь

94

количество лотов¹

3,2

млн ₽/м²

стартовая цена реализации
жилья

¹ Жилая недвижимость (без учета паркинга) (согласно предварительным ТЭП)

МОСКВА

Серебряный бор

25 млрд руб.

выручка до 2032

13 тыс. м²

общая площадь

4,7 тыс. м²

премиальные
резиденции (таунхаусы)

3,5 млн ₽/м²

стартовая цена реализации
жилья



СТРАТЕГИЯ

девелопмент офисов класса prime
для дальнейшей продажи

Ключевое преимущество – получение льготы

Реализация офисов позволит получить
льготы за создание мест приложения
труда (МПТ) в части проектов

5 проектов

офисной недвижимости
получат льготы МПТ

до 2,8 млрд руб.

льгота МПТ за 1 проект

Ключевые цифры

8 проектов

с оцененным девелоперским
потенциалом

98 тыс. кв. м

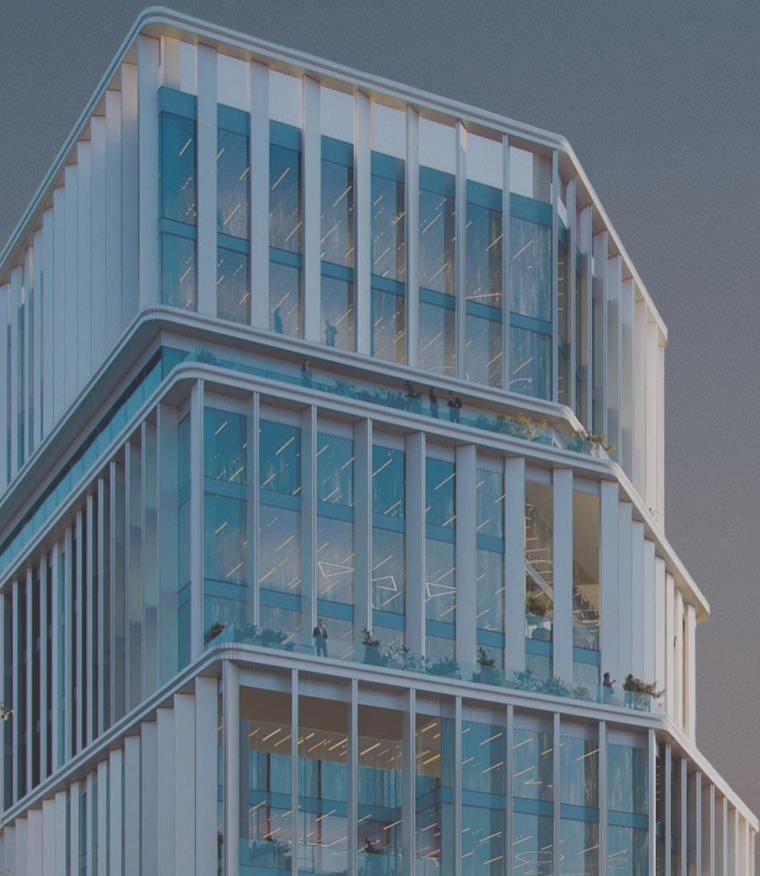
общая площадь

7 проектов

прошли ГЗК

МОСКВА

Текстильщиков, 8



6

млрд руб.

выручка до 2032

21

тыс. м²

общая площадь

1,3

млрд руб.

Льгота МПТ

0,3

млн ₽/м²

стартовая цена реализации



Эмитент/сделка

МКПАО «Эталон Груп»
(ETLN; ISIN: RU000A10C1L6)

Вторичное публичное предложение (SPO)

Размер сделки и использование средств

Объем средств, необходимый, в том числе, для оплаты сделки по приобретению АО «Бизнес Недвижимость» – владельца земельных участков, которые планируется использовать для строительства объектов бизнес- и премиум-класса. Снижение долговой нагрузки Компании.

Ценообразование

Цена акций в рамках SPO будет определена по результатам формирования книги заявок

Структура

Продажа вновь выпущенных акций по открытой подписке

Все денежные средства будут направлены в Компанию (cash-in)

Статус



Выпуск новых акций и осуществление сделки SPO одобрены на ВОСА



Регистрация проспекта ценных бумаг



Получение одобрения федеральной антимонопольной службы

Контакты

etalongroup.com



ir@etalongroup.com



Т-Пульс

