

ЭТАЛОН

октябрь 2025

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

3 квартал 2025



ЮРИДИЧЕСКАЯ ОГОВОРКА

Содержащийся ниже текст относится к презентации (далее «Презентация»), следующей за данным уведомлением, и поэтому рекомендуется внимательно изучить его перед чтением, оценкой или каким-либо другим использованием Презентации. Переходя к ознакомлению с Презентацией, вы безоговорочно соглашаетесь соблюдать нижеследующие положения, условия и ограничения, включая любые изменения к ним в любое время, когда вы получаете какую-либо информацию от ETALON GROUP PLC (далее Группа «Эталон» или «Компания»). Настоящий документ и содержащиеся в нем сведения, а также их презентация предоставляются исключительно в информационных целях и не являются предложением или приглашением либо частью предложения или приглашения приобрести ценные бумаги в любой юрисдикции, а также не являются побуждением, предложением или приглашением к продаже, выпуску ценных бумаг или к осуществлению иной инвестиционной деятельности в любой юрисдикции в соответствии с любым применимым законодательством, включая США, Великобританию, любое государство-член Европейского Союза, Австралию, Канаду, Южную Африку, Японию, Специальный административный район Гонконг Китайской Народной Республики, но не ограничиваясь ими.

Настоящая Презентация (i) не должна служить основой для принятия какого-либо инвестиционного решения и (ii) не содержит исчерпывающую информацию, которая может быть необходимой или желательной для полной и точной оценки Компании, и (iii) не должна считаться рекомендацией Компании или любого из ее аффилированных лиц участвовать в любой сделке с участием Компании или ее ценных бумаг. Компания подготовила настоящую Презентацию на основе информации, доступной ей на дату настоящей Презентации, включая информацию, полученную из общедоступных источников, не прошедших независимую проверку. Информация, содержащаяся в этом документе, может быть

обновлена, изменена или заменена путем последующего раскрытия информации, может со временем устареть и стать неточной, а также может быть изменена без предварительного уведомления. Ни Компания, ни кто-либо из ее директоров, должностных лиц, сотрудников, акционеров, аффилированных лиц, консультантов или представителей не несут никакой ответственности (по небрежности или иным образом) за любые убытки, возникшие в результате любого использования настоящей Презентации или ее содержания, а также иным образом возникшие в связи с использованием Презентации. Вышеперечисленные лица не берут на себя каких-либо обязательств по дополнению, изменению, обновлению или пересмотру любой информации, содержащейся в данной Презентации.

Настоящая Презентация содержит неаудированную финансовую информацию за полугодие и 12 месяцев года, которая была подготовлена на основе проверенной управленческой отчетности Компании (далее – Управленческая отчетность). Если не указано иное, настоящая Презентация также содержит определенную финансовую информацию за год и полугодие, основанную на аудированной консолидированной отчетности Компании по МСФО. Презентация также включает определенную финансовую информацию, не относящуюся к МСФО и не подвергавшуюся проверке либо рассмотрению со стороны аудитора Компании, такую как прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации («EBITDA»), EBITDA до распределения стоимости приобретения активов (PPA), рентабельность по показателю EBITDA, рентабельность по показателю EBITDA до распределения стоимости активов (PPA), оборотный капитал, свободный денежный поток («FCF»), операционный денежный поток («OCF»), чистый корпоративный долг и проектный долг.

Настоящий документ может содержать заявления, статистические данные и прогнозы, которые включают такие слова, как "планирует", "имеет целью", "считает", "ожидает", "предполагает", "намерена", "оценивает", "будет", "может", "продолжает", "должен", "продолжаться", "имеет возможности" либо других аналогичных конструкций. Все заявления, включенные в настоящую презентацию, кроме заявлений об исторических фактах, включая, помимо прочего, заявления о финансовом положении, бизнес-стратегии, планах и целях руководства в отношении будущей деятельности (включая планы и цели развития), являются заявлениями прогнозного характера. Заявлениям прогнозного характера по определению присущи факторы риска и неопределенности, как общие, так и специфические, и существует риск того, что предположения, прогнозы, перспективные оценки, ориентировочные данные и другие заявления прогнозного характера могут не совпасть с реальными результатами. Прогнозные заявления включают заявления относительно: нашей программы строительства и будущих проектов (информация о которых является ориентировочной, предоставляется исключительно в ознакомительных целях и может быть изменена без предварительного уведомления); стратегии, прогнозы и перспективы роста; планы на будущее и потенциал для будущего роста; ликвидность, капитальные ресурсы и капитальные затраты; рост спроса на продукцию; экономические перспективы и отраслевые тенденции; развитие рынков; влияние регуляторных инициатив; и преимущества конкурентов. Такие прогнозные заявления основаны на многочисленных предположениях руководства относительно настоящих и будущих бизнес-стратегий и изменений рыночной среды в будущем. Хотя на момент формирования таких заявлений Компания считает эти допущения разумными, они по своей сути подвержены рискам и факторам неопределенности, которые трудно или невозможно предсказать и которые находятся вне контроля Компании.

Ни Компания, ни кто-либо из ее представителей, сотрудников или консультантов не намерены и не обязаны дополнять, изменять, уточнять или пересматривать какие-либо заявления прогнозного характера, содержащиеся в настоящем документе.

Вы можете загрузить Презентацию только для личного использования при условии, что все уведомления об авторских правах и других правах собственности сохранены. Вы не можете иным образом копировать, воспроизводить, переиздавать, загружать, публиковать, ретранслировать, распространять, использовать в коммерческих целях или иным образом передавать Презентацию или любую ее часть без предварительного письменного согласия Компании. Бремя определения допустимости использования любой Информации лежит на вас.

Настоящая Презентация не предназначена для распространения или использования любым физическим или юридическим лицом, являющимся гражданином или резидентом в любом населенном пункте, штате, стране или другой юрисдикции, где такое распространение, публикация, или использование противоречат законам или нормативным актам или требуют регистрации лицензии в пределах такой юрисдикции. Получая и читая данную Презентацию, вы соглашаетесь с ограничениями, изложенными в данном отказе от ответственности, и признаете, что вы будете нести единоличную ответственность за свою собственную оценку рынка, рыночного положения Компании и любых ценных бумаг Компании, проведете собственный анализ и будете нести единоличную ответственность за формирование собственного взгляда на потенциальные будущие результаты деятельности Компании.

СОДЕРЖАНИЕ

1	Операционные результаты	4
2	Избранные проекты	15



КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 3 КВАРТАЛА 2025

Возврат к двузначному приросту продаж:

*драйвером стали московские проекты
и проекты в высоком ценовом сегменте*

ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

+322%

150 тыс. кв. м

Рост объемов ввода в 3К25 в 4 раза г/г окажет поддержку денежным потокам и выручке

ПРОДАЖИ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ

+11%

175 тыс. кв. м

Продажи в 3К25 в натуральном выражении выросли на **11% г/г**, локомотивом роста стала Москва: **+70% г/г**

ПРОДАЖИ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

+27%

47 млрд руб.

Опережающий рост продаж в руб. на фоне увеличения доли Москвы (с **33%** во 2К25 до **54%** в 3К25). Лидерами стали проекты Shagal и Nagatino i-Land.

ПРОДАЖИ В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ

+63%

95 тыс. кв. м

Продажи в сегменте бизнес выросли на **62%**, в премиуме на **82% г/г**. Среднемесячный прирост продаж премиальных проектов внутри 3К25 составил **67%**

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М ЖИЛЬЯ

+26%

368 тыс. руб.

В Москве цена кв. м жилья достигла 521 тыс. руб. (**+23%**) за счет роста готовности проектов и смещения спроса в высокий сегмент, в регионах составила 181 тыс. руб. (**+11%**)

ЗАПУСКИ В ПРОДАЖУ

+42%

136 тыс. кв. м

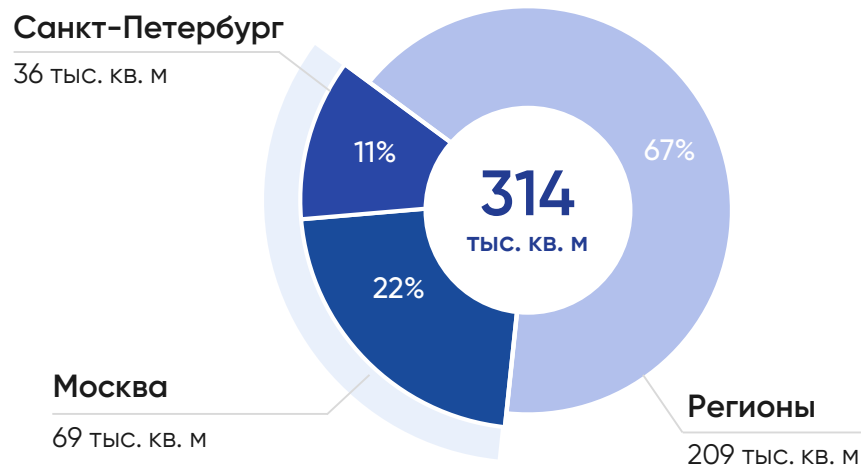
Рост новых запусков на фоне восстановления двузначного прироста продаж поддержит будущие результаты

Операционные результаты

СИЛЬНАЯ ДИНАМИКА ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ – ДРАЙВЕР ЛИКВИДНОСТИ

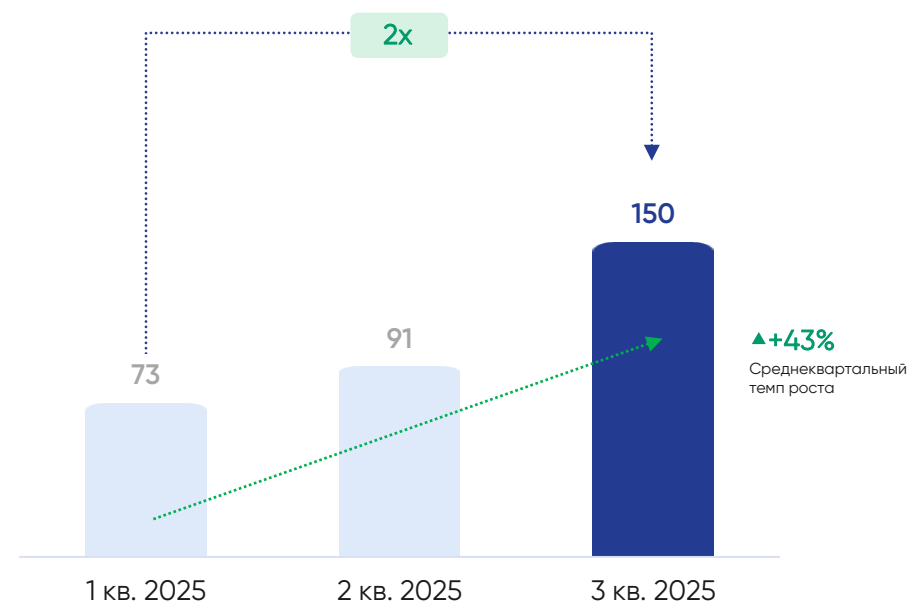
ОБЪЕМ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2025

Тыс. кв. м



ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

Тыс. кв. м



1

По объему ввода за 9М25 Эталон вошел в ТОП-10 девелоперов РФ. Ввод в эксплуатацию увеличился до **314 тыс. кв. м** против 86 тыс. кв. м за 9М 2024 – рост в **3,6** раза г/г

2

Ускорение темпов строительства и рост объемов ввода окажет **поддержку выручке**. Ввод объектов в эксплуатацию также обеспечит раскрытие счетов эскроу и **приток ликвидности** на баланс Компании

9М 2025: ДИНАМИКА ПРОДАЖ ПОД ВЛИЯНИЕМ ВЫСОКОЙ БАЗЫ 2024 ГОДА, ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

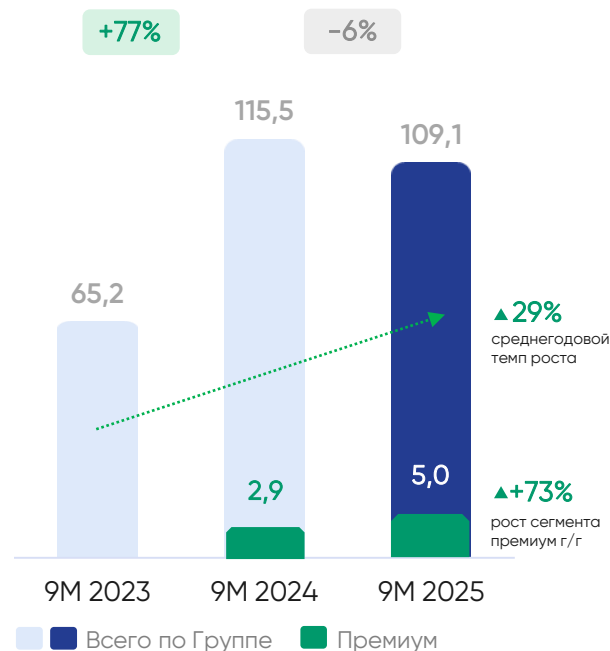
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

тыс. кв. м



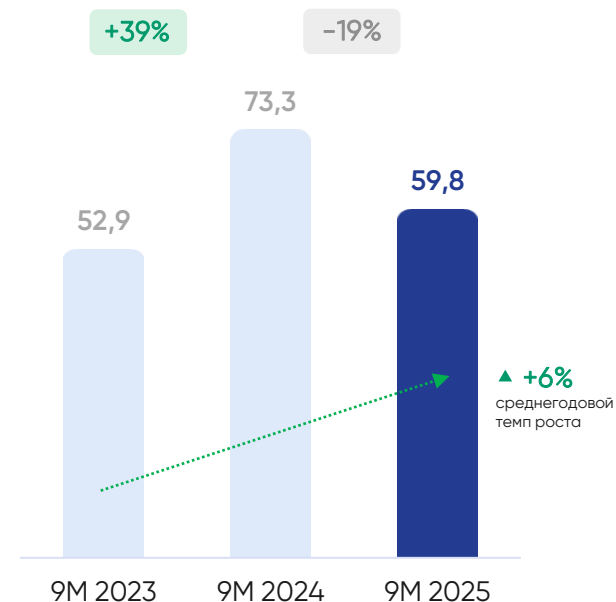
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

млрд руб.



ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

млрд руб.



1

С января по сентябрь 2025 заключено **9,3 тыс.** договоров с покупателями. Динамика продаж г/г связана с **высоким спросом в 1П24** на фоне последних месяцев действия льготной ипотеки

2

Премиальный сегмент вырос на 73% г/г. Рост продаж в Москве в 3 кв. 2025 (+70% г/г) поддержал улучшение динамики продаж (-6% за 9М25 vs -21% в 1П25).

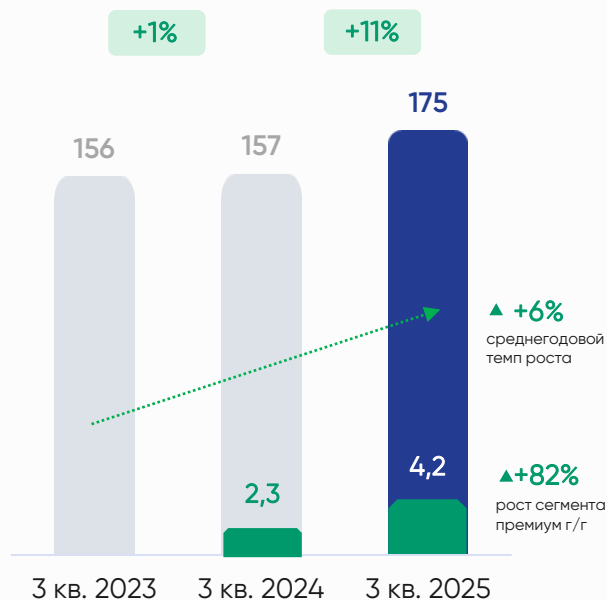
3

Динамика поступлений отстает от динамики продаж из-за **изменений ипотечных программ и структуры сбыта г/г** (доля ипотеки от продаж жилья: **50%** за 9М24 vs **33%** за 9М25)

3 КВАРТАЛ 2025: ВОЗВРАТ К ДВУЗНАЧНОМУ ПРИРОСТУ ПРОДАЖ

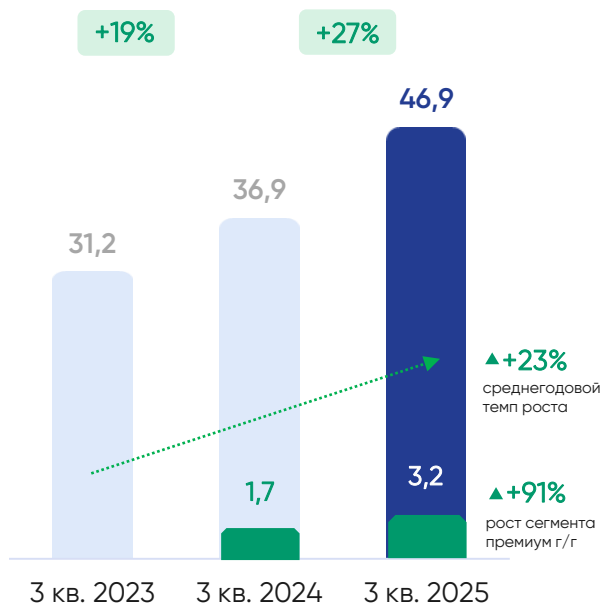
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

тыс. кв. м



НОВЫЕ ПРОДАЖИ

млрд руб.



ПРОДАЖИ ПО РЕГИОНАМ

млрд руб.



1

Возврат к **двухзначному приросту продаж** за счет **устойчивых сегментов бизнес и премиум**: суммарно продажи в проектах бизнес- и премиум-класса составили 95,4 тыс. кв. м **(+63% г/г)**

2

Опережающий рост продаж в денежном выражении связан с **ростом доли высокого ценового сегмента** с 37% до 54%

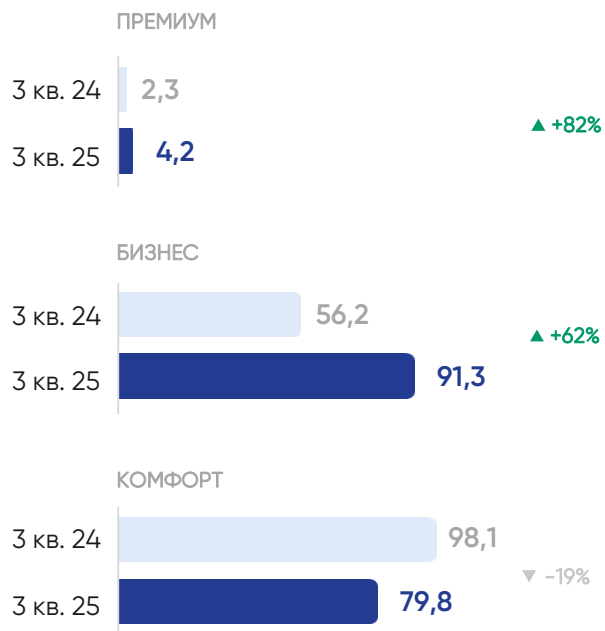
3

Локомотивом продаж стала Москва и в частности проект «Шагал» (24% продаж в натуральном выражении и 42% в денежном выражении)

3 КВАРТАЛ 2025: РЕЗУЛЬТАТЫ ПО СЕГМЕНТАМ

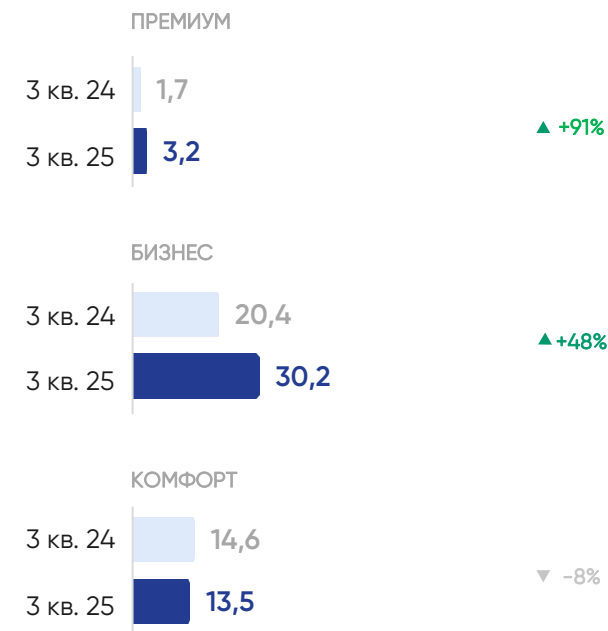
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

тыс. кв. м



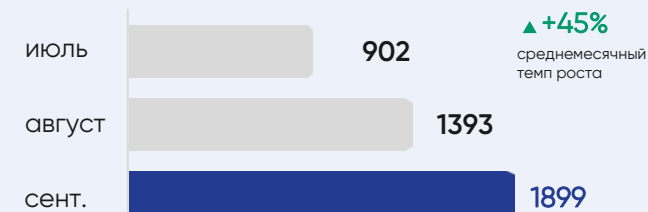
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

млрд руб.

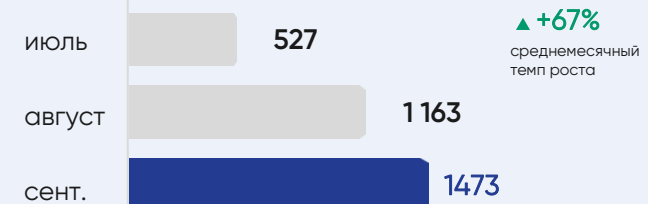


ПРОДАЖИ В СЕГМЕНТЕ ПРЕМИУМ, ежемесячно

ПРОДАЖИ 2025, тыс. кв. м



ПРОДАЖИ 2025, млрд руб.



1

Проекты бизнес- и премиум-класса сформировали **54%** продаж (+17,3 п.п. г/г), класса комфорт – **46%** (-16,8 п.п. г/г)

2

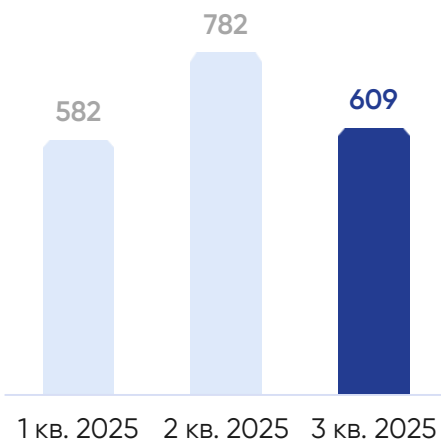
Доля бизнес- и премиум-класса в продажах в ден. выражении достигла **71%** (+11,4 п.п. г/г), доля класса комфорт составила **29%** (-10,8 п.п.)

3

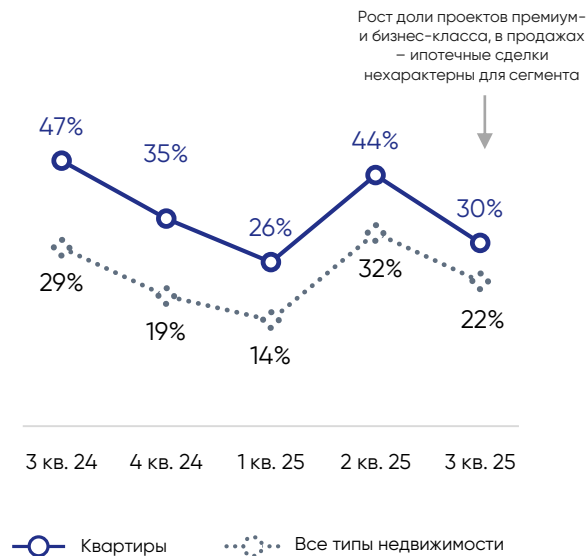
Премиальный сегмент демонстрирует среднемесячный прирост на **45%** в натуральном и на **67%** в ден. выражении. Сегмент представлен проектами ЛДМ и Мариинка Deluxe в СПб

ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА УРОВНЕ 30%, НЕСМОТРЯ НА ПРЕОБЛАДАНИЕ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА В ПРОДАЖАХ

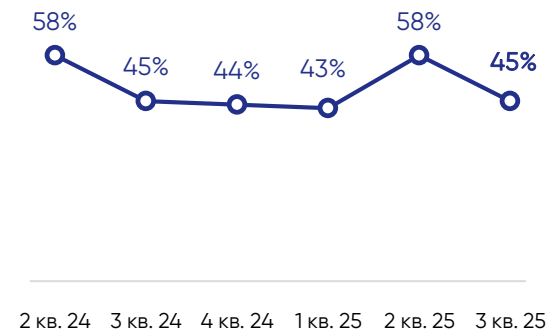
КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ПО ИПОТЕКЕ



ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ ДОГОВОРОВ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ



СРЕДНИЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ПЛАТЕЖ, %



1

Смягчение условий выдачи ипотеки с 1 марта и снижение ипотечных ставок банками в конце 2 квартала **поддержали динамику ипотечных продаж** во 2м и 3м кварталах 2025 года. Фактором устойчивого роста ипотеки может стать последовательное снижение ключевой ставки

2

Снижение доли ипотечных сделок кв./кв. связано с **ростом доли продаж в сегментах бизнес и премиум**, для которых нехарактерны сделки с применением ипотечных инструментов, а также с эффектом сезонности

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ – СБАЛАНСИРОВАННЫЙ РОСТ ГОД К ГОДУ

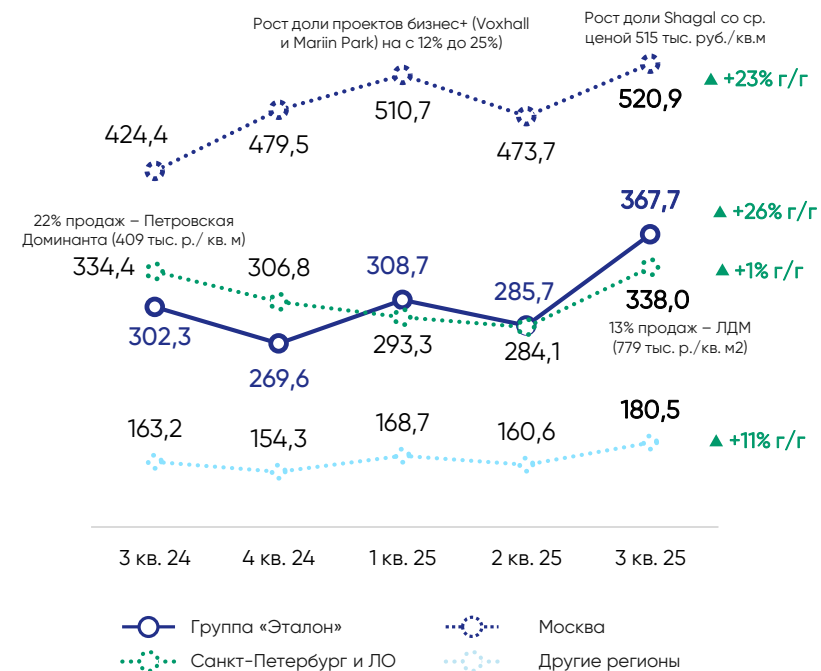
СРЕДНЯЯ ЦЕНА

тыс. руб./кв. м



СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЖИЛЬЯ⁽¹⁾

тыс. руб./кв. м



1

Динамика цены кв. м жилья в Москве с 4К24 по 3К25 связана с **изменением доли класса бизнес+ в продажах** (12% в 4К24, 25% в 1К25, 12% во 2К25) и с ростом доли Shagal в 3К25

2

Резкий рост ср. цены жилья в **СПб** кв./кв. обусловлен увеличением доли проектов премиум и бизнес-класса в продажах (**2%** во 2К25, **17%** в 3К25)

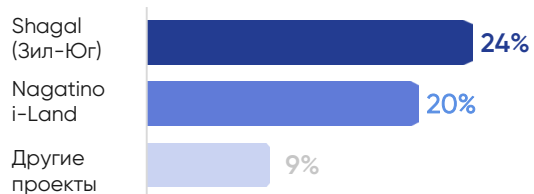
3

В 1К и 3К25 вышли **новые проекты в пригородах** Крюкво и Ягодное.Парк с ценой ок. 200 тыс. руб. (в среднем на 20–25% дешевле комфорт-класса в пределах КАД). В 3К25 эти два проекта сформировали 32% продаж СПб, что повлияло на динамику цены г/г

3 КВАРТАЛ 2025: ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТОВ

ПРОДАЖИ В 3 КВ. 2025 ПО ПРОЕКТАМ, кв. м¹

МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



54% от общего объема продаж Группы



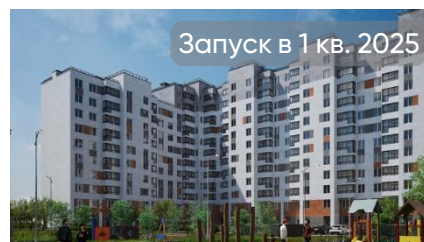
Shagal – крупнейший проект Группы «Эталон»

ПРОДАЖИ В 3 КВ. 2025 ПО ПРОЕКТАМ, кв. м¹

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



28% от общего объема продаж Группы



«Клюква.Парк» – в топ-2 портфеля в СПб по продажам

ПРОДАЖИ В 3 КВ. 2025 ПО ПРОЕКТАМ, кв. м¹

ДРУГИЕ РЕГИОНЫ



18% от общего объема продаж Группы

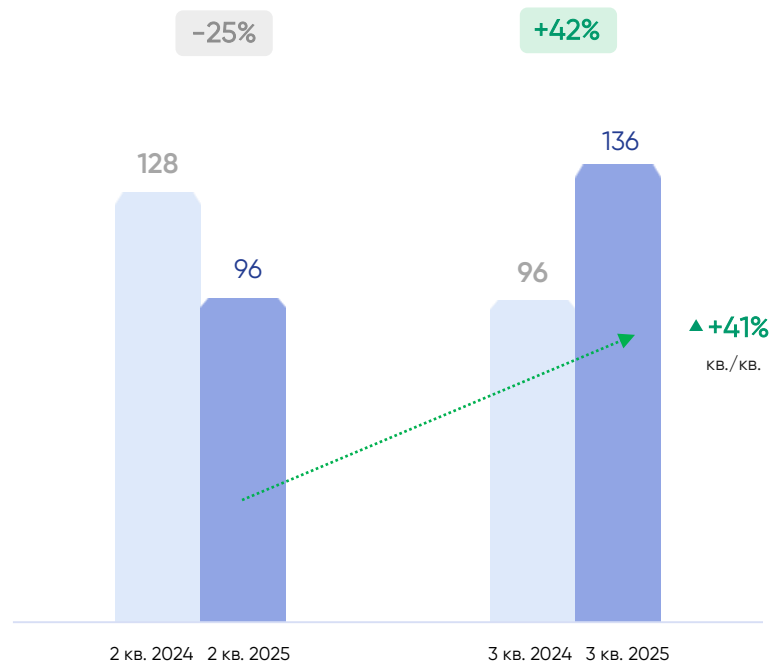


«Солнечный» – лидер региональных продаж

ДРАЙВЕРЫ БУДУЩЕГО РОСТА

НОВЫЕ ЗАПУСКИ

ТЫС. КВ. М



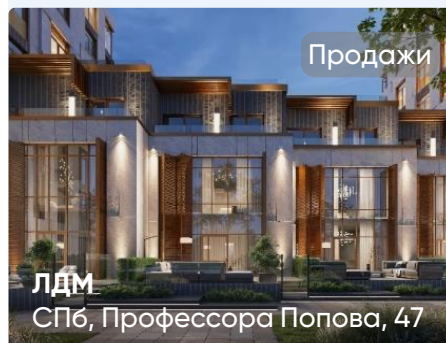
Запуски новых проектов восполняют выходящий ассортимент, диверсифицируют портфель предложения и поддержат будущие продажи

AURIX

пополнение предложения в премиальном сегменте

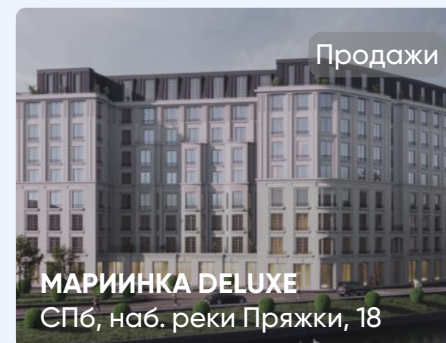
Проекты 2025

Позиции на рынке СПб по итогам 3 квартала 2025⁽¹⁾



Топ-1 по объему продаж

Топ-2 по цене продаж



Топ-4 по объему продаж

Топ-1 по цене продаж



1 кв. 2026

плановый старт продаж

>1,5 млн руб.

цена кв. м

Избранные проекты

SHAGAL (ЗИЛ-ЮГ)

СЕНТЯБРЬ 2025



ПЛОЩАДЬ
1,2 млн кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ
99,9 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
495,6 млрд руб.

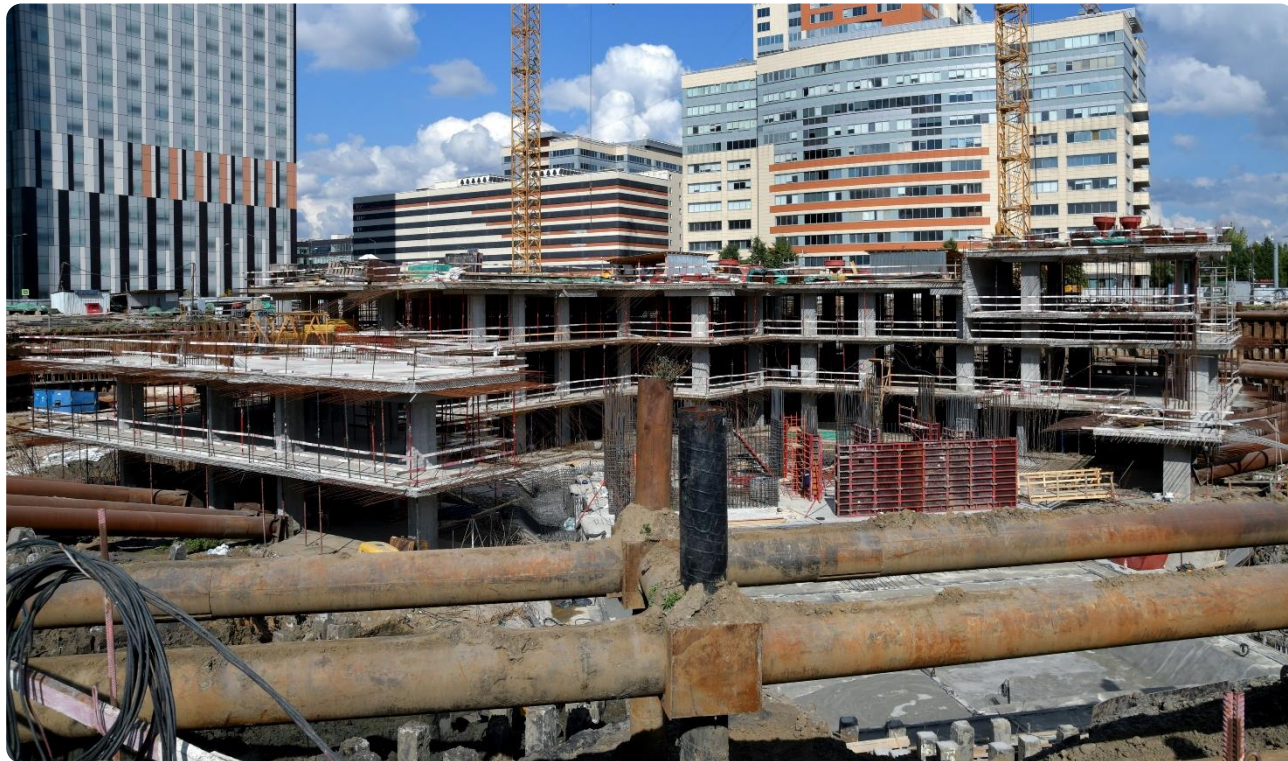
ДЕКАБРЬ 2024



РЕГИОН
МОСКВА

NAGATINO I-LAND

СЕНТЯБРЬ 2025



ПЛОЩАДЬ
255 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ
20,3 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
64,9 млрд руб.

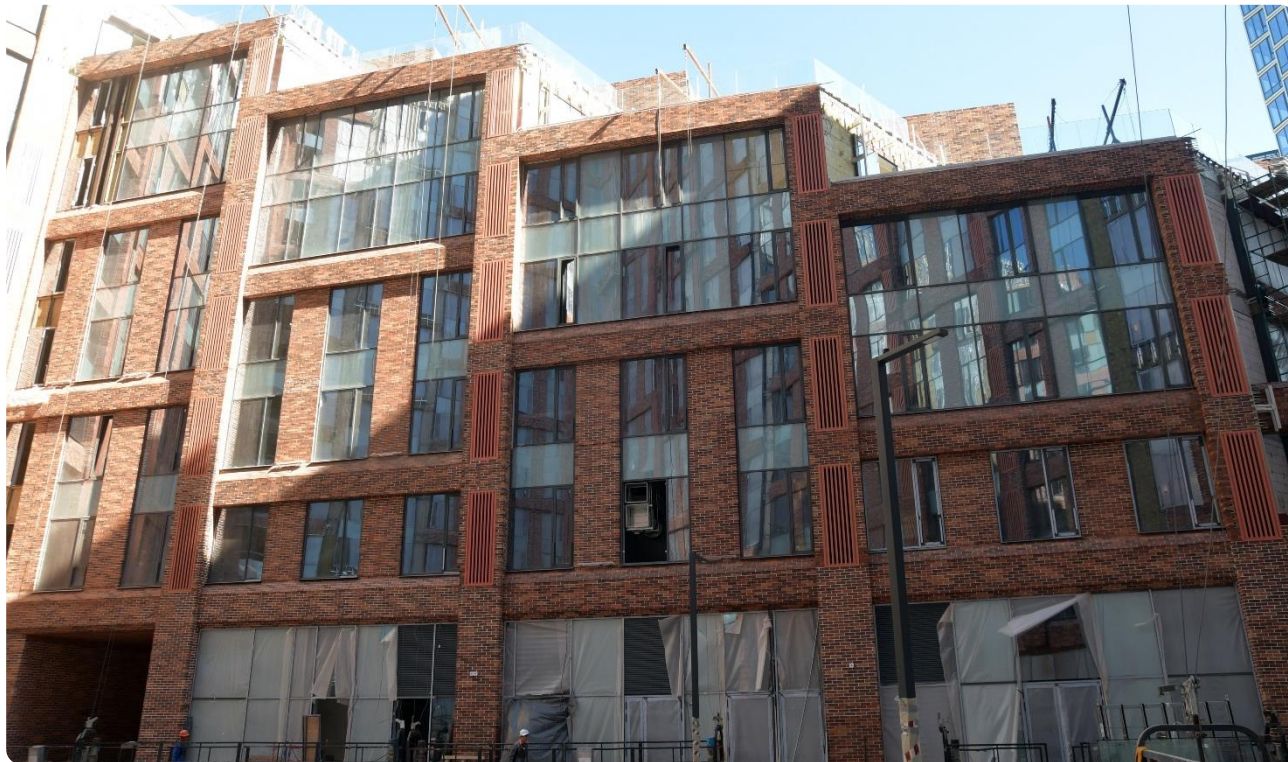
ДЕКАБРЬ 2024



РЕГИОН
МОСКВА

VOXHALL

СЕНТЯБРЬ 2025



ПЛОЩАДЬ
65 ТЫС. КВ. М

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ
10,4 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
35,1 млрд руб.

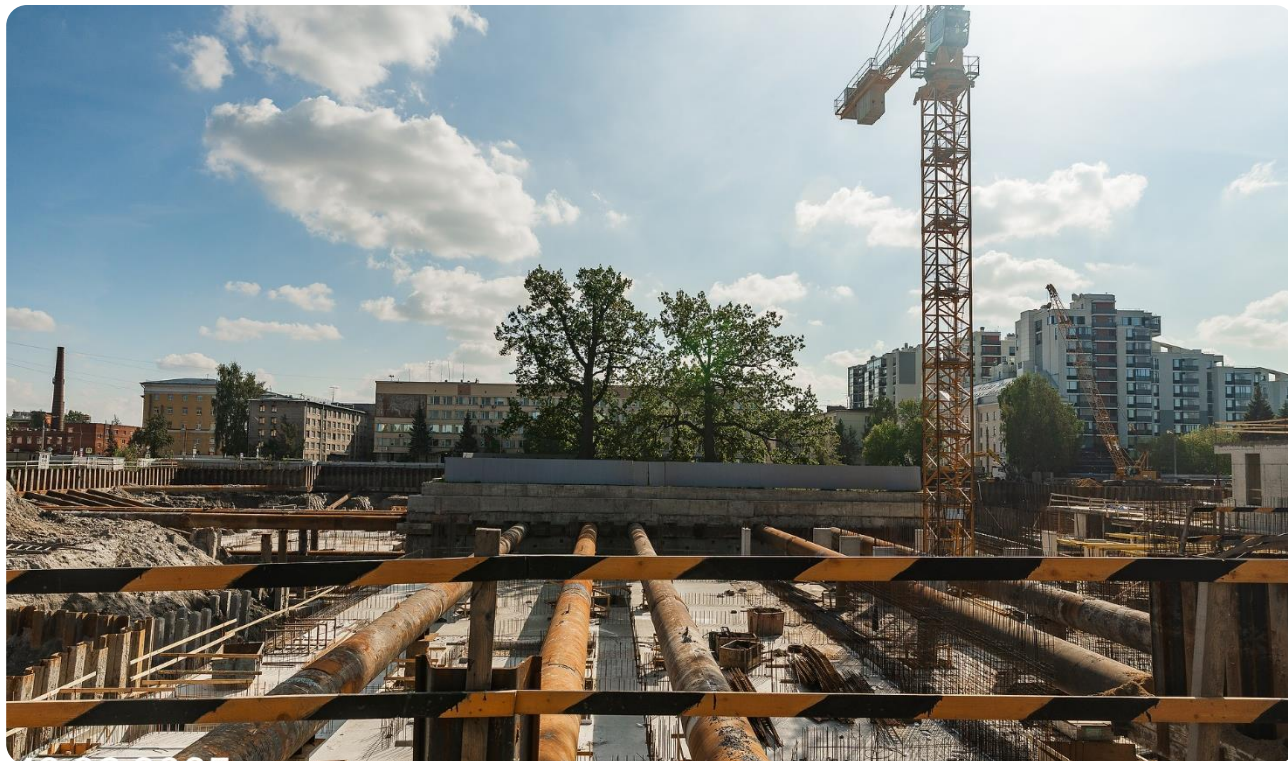
ДЕКАБРЬ 2024



РЕГИОН
МОСКВА

ЛДМ

СЕНТЯБРЬ 2025



ПЛОЩАДЬ
63 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ
15,8 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
52,0 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2024



РЕГИОН
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ПУЛКОВСКИЙ ДОМ

СЕНТЯБРЬ 2025



ПЛОЩАДЬ
12 ТЫС. КВ. М

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ
0,8 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
2,8 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2024



РЕГИОН
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЗЕЛЕНАЯ РЕКА

СЕНТЯБРЬ 2025



ПЛОЩАДЬ
1,3 млн кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ
14,2 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
210,8 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2024



РЕГИОН
ОМСК

СЧАСТЬЕ В КАЗАНИ

СЕНТЯБРЬ 2025



ПЛОЩАДЬ
60 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ
4,9 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
15,3 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2024



РЕГИОН
КАЗАНЬ