

Презентация для инвесторов

январь 2026



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 Груп» 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.

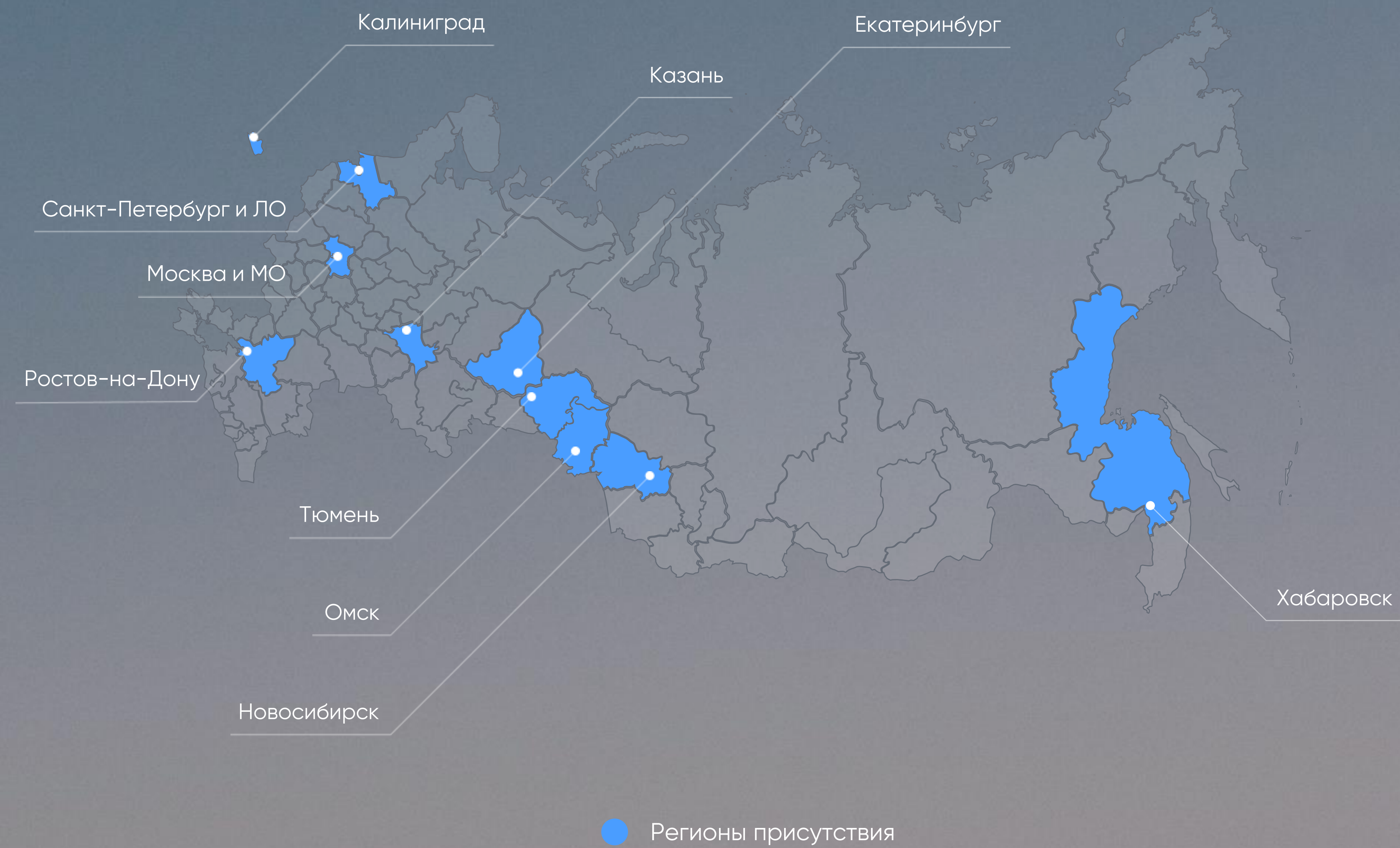
Настоящая презентация носит исключительно информационный характер, не является проспектом ценных бумаг или документом, эквивалентным проспекту, решением о выпуске ценных бумаг, индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг») в отношении ценных бумаг МКПАО «Эталон Груп» / любых иных ценных бумаг / любых активов, упомянутых в настоящей презентации, обязательством со стороны Группы, Представителей, иных лиц, а также офертой либо предложением делать оферты о продаже, покупке, обмене или иной передаче ценных бумаг, предложением совершить иные сделки / операции с ценными бумагами либо голосование, осуществление иных прав по ним, 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 и не может рассматриваться или толковаться как что-либо из вышеперечисленного. 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, а также иные внешние факторы, рассмотренные в разделе 2.8 проспекта ценных бумаг МКПАО «Эталон Груп», зарегистрированного Банком России 19.01.2026 и размещенного на странице МКПАО «Эталон Груп» в сети Интернет по адресу: e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=39517&type=7 (далее — Проспект), 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.

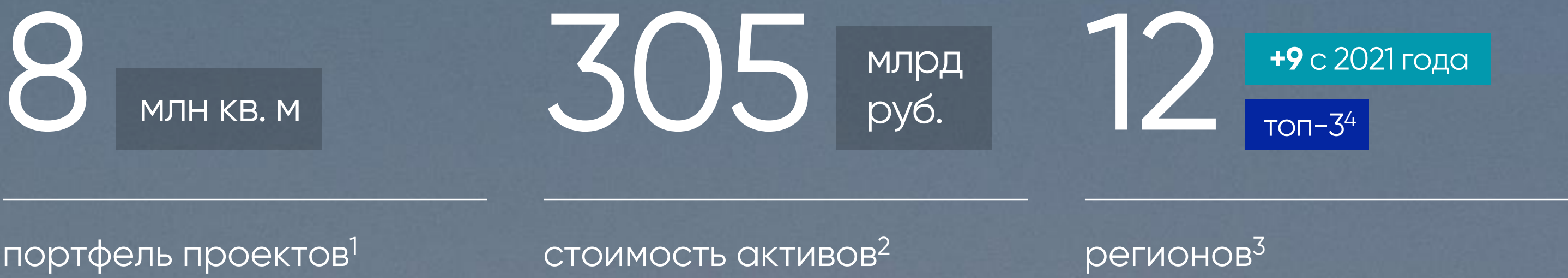
Любое упоминание в настоящей презентации параметров и информации в отношении вторичного публичного предложения (SPO) основано исключительно на Проспекте.

Источник информации, подлежащей раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах: e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39517

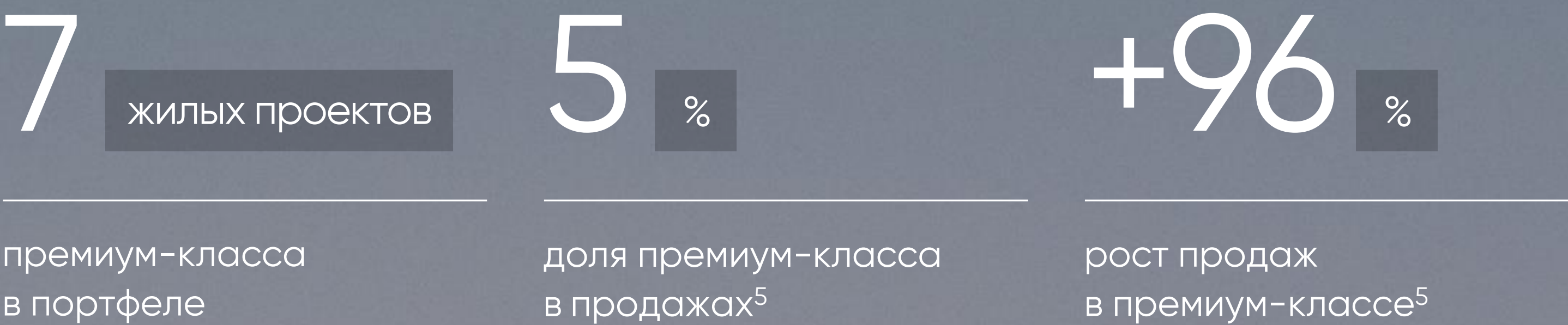
Ведущий федеральный девелопер с диверсифицированным портфелем проектов и фокусом на внутренней эффективности



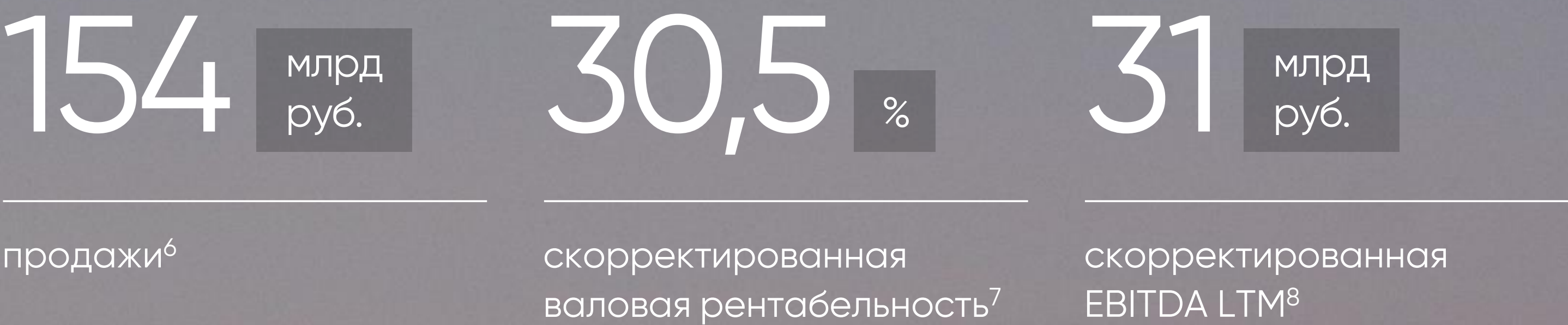
Федеральный девелопер



Диверсифицированный портфель AURIX



Рост и эффективность



¹ Данные Компании. ² На 31.12.2024. ³ На 25.10.2025. ⁴ За 2024 год по данным ЕРЗ.РФ. ⁵ В денежном выражении за 2025 год. ⁶ За 12 месяцев 2025 года. ⁷ По данным финансовой отчетности по МСФО за 6 месяцев 2025 года. ⁸ По данным финансовой отчетности по МСФО за 6 месяцев 2025 года, 6 месяцев 2024 года и 2024 год.

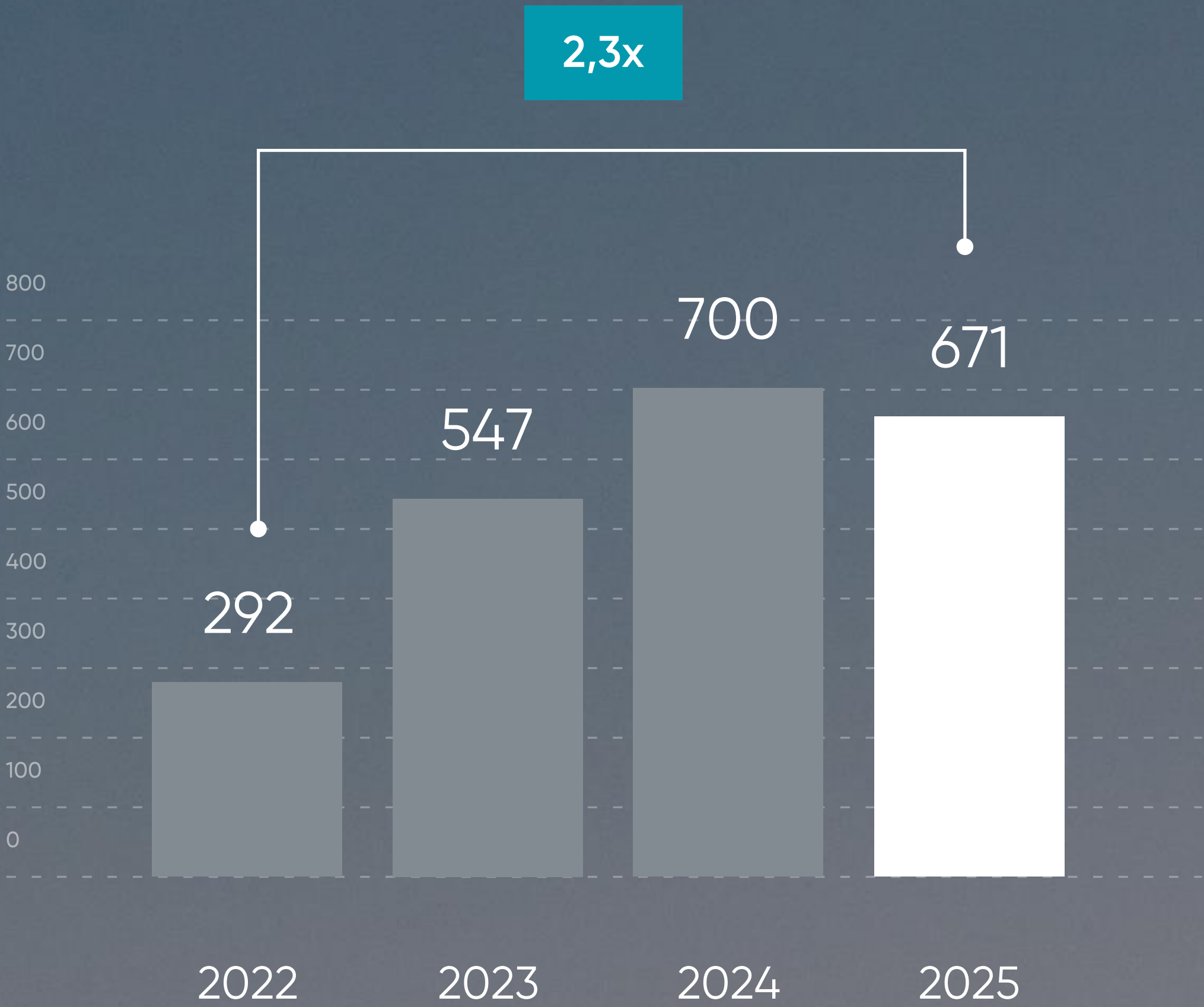
01

Операционные и финансовые результаты

Операционные результаты 12М 2025: продажи превзошли прогноз Компании

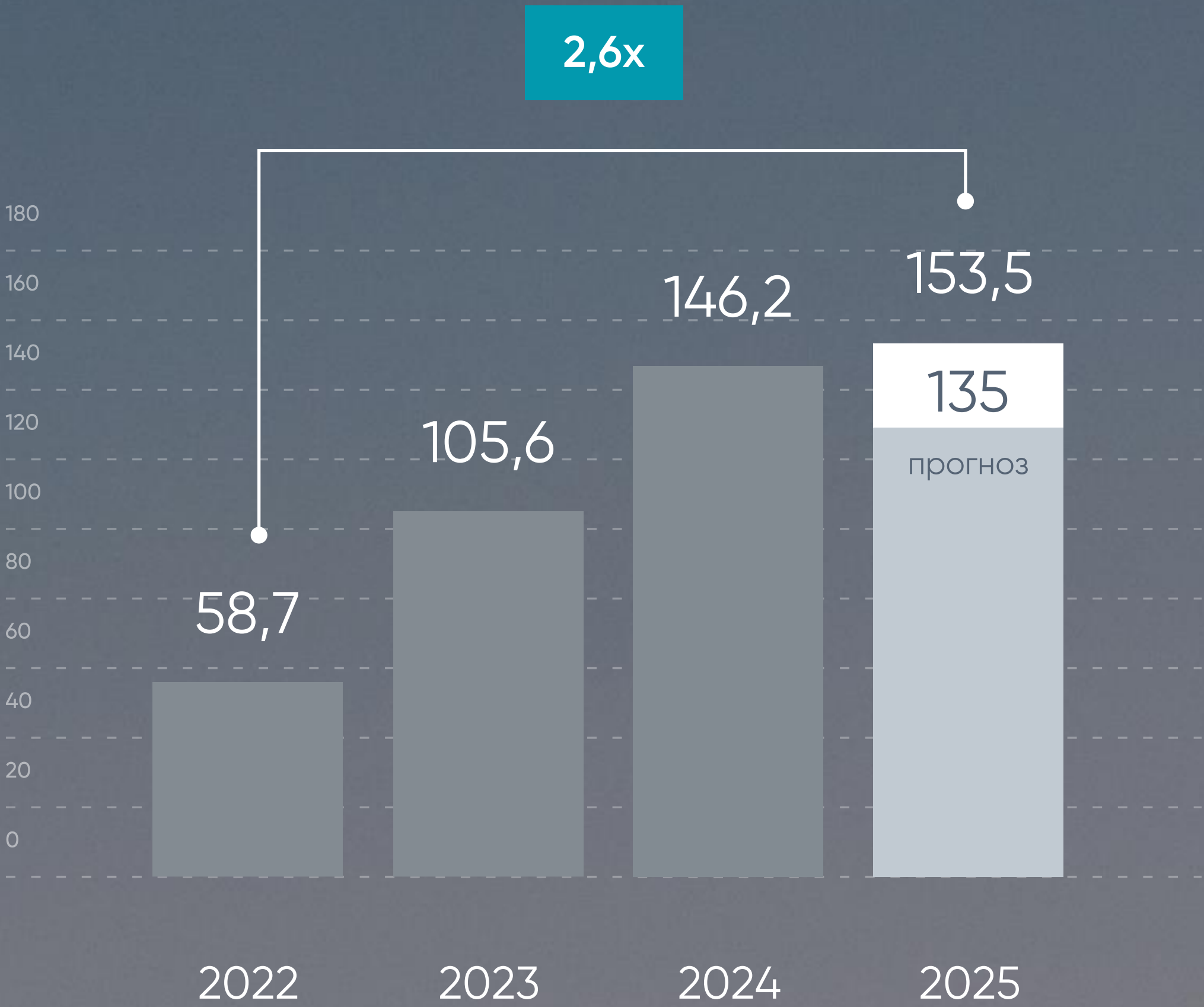
Новые продажи

тыс. кв. м



Новые продажи

млрд руб.



Средняя цена

тыс. руб. / кв. м



200

тыс. кв. м +27% г/г

продажи в натуральном выражении в 4 кв. 2025 года

44

млрд руб. +45% г/г

продажи в денежном выражении в 4 кв. 2025 года

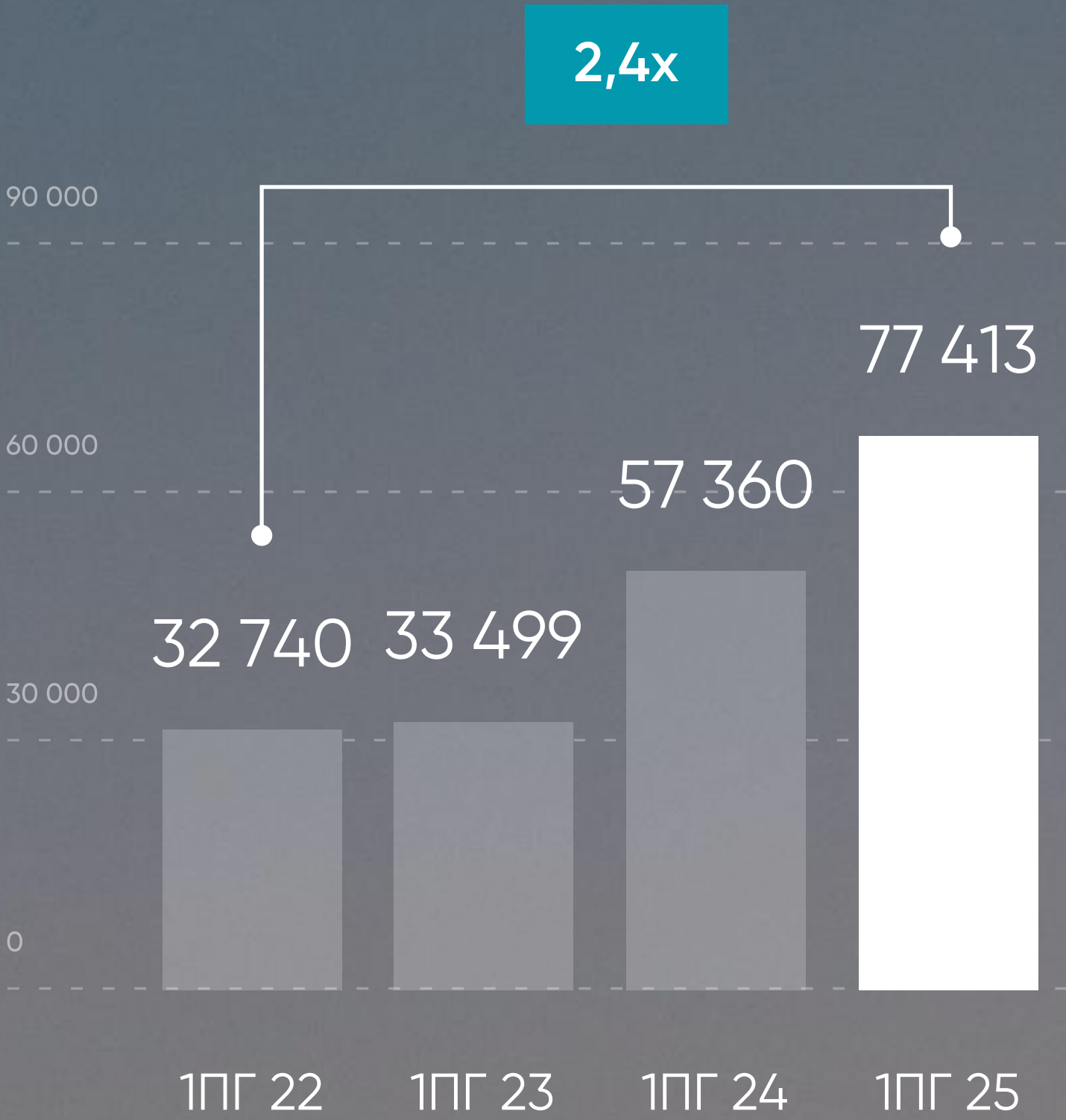
332

тыс. руб. / кв. м +19% г/г

средняя цена жилья в 2025 году

○ Финансовые результаты 1 полугодия 2025 года: умеренный рост выручки и высокий уровень рентабельности

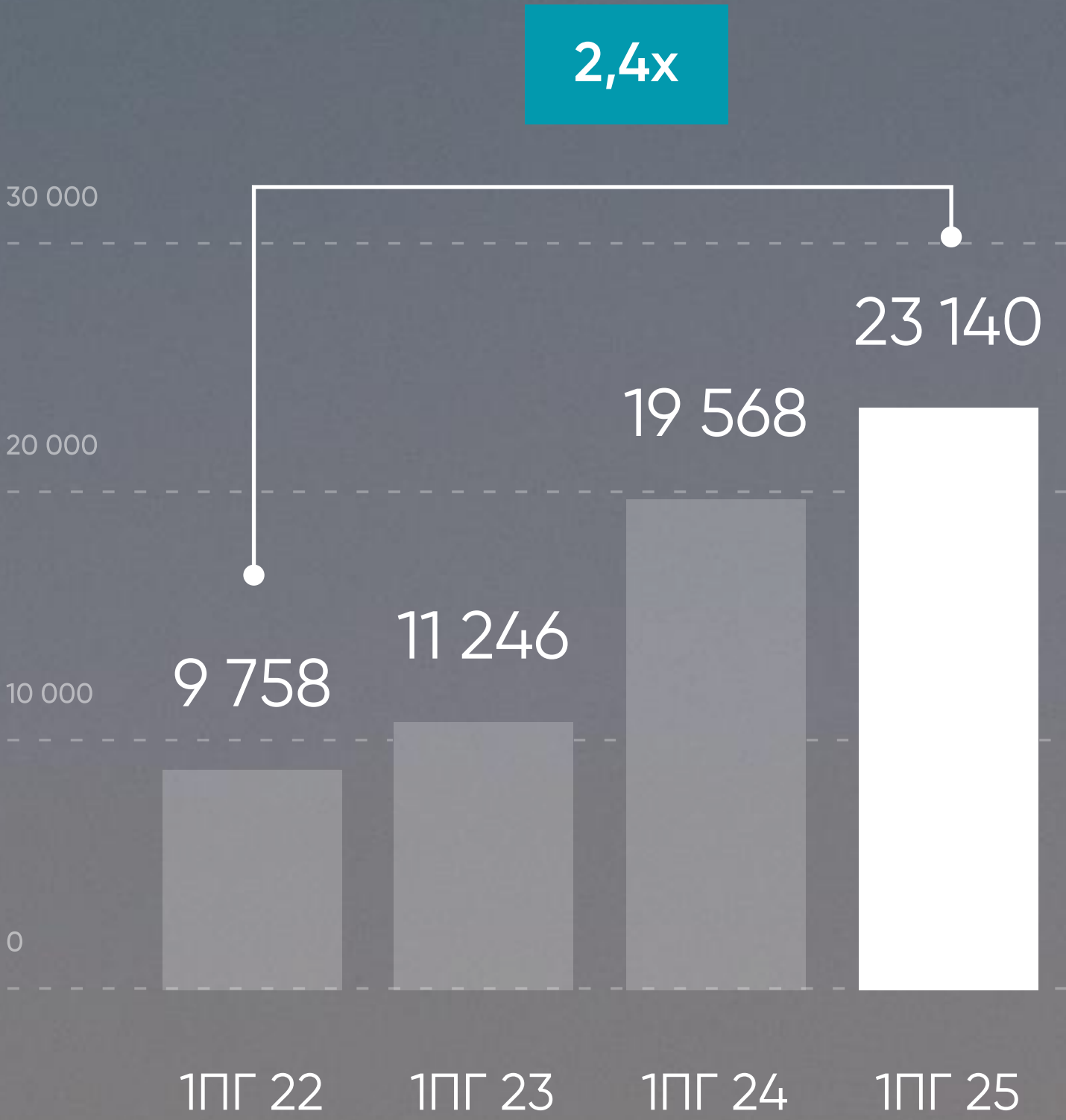
Консолидированная
выручка
млн руб.



Скорректированная
валовая прибыль¹
млн руб.

30,5 %

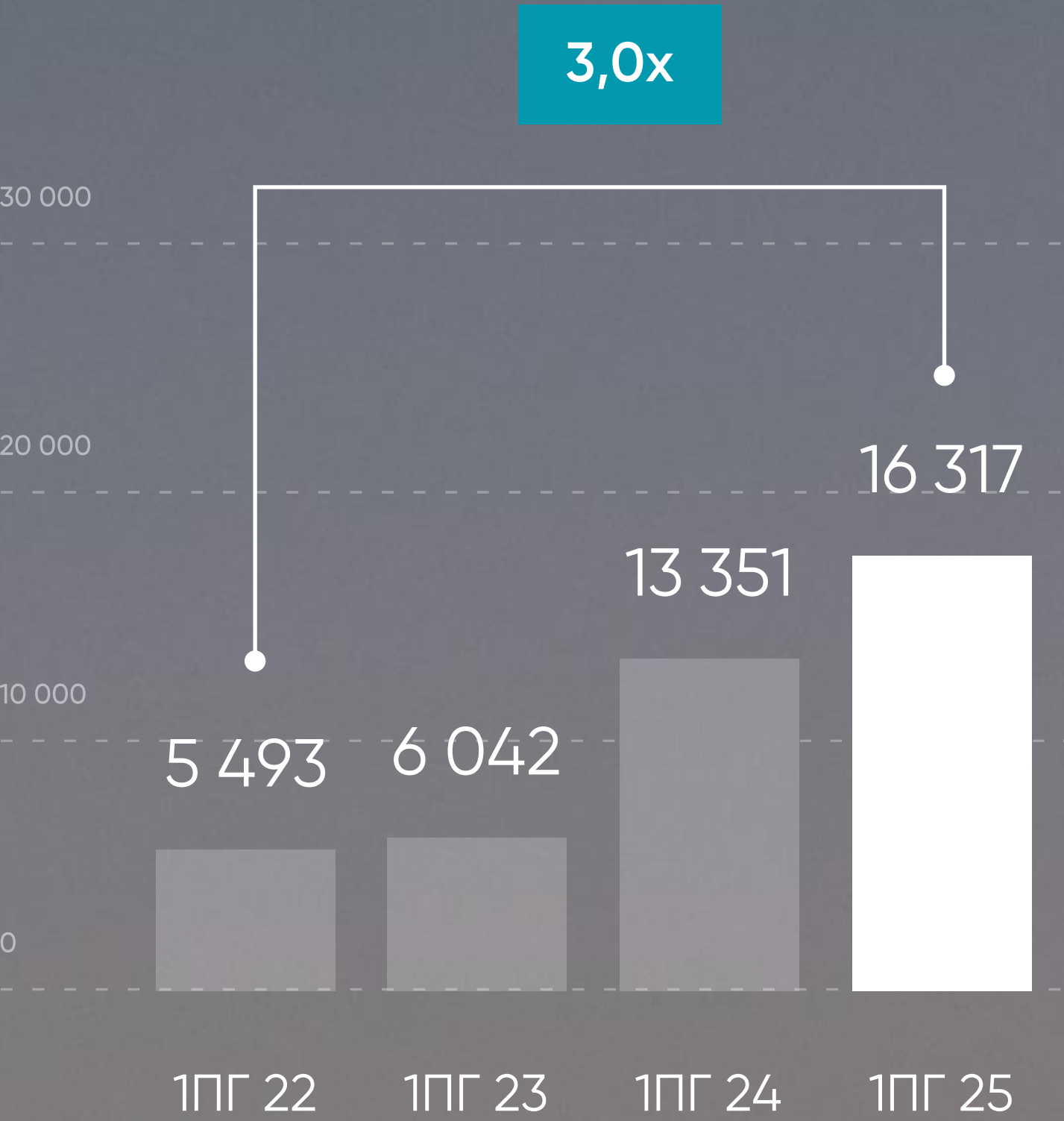
скорректированная валовая
рентабельность



Скорректированная
EBITDA¹
млн руб.

21,5 %

рентабельность по скорректированной
EBITDA



Достижение целей
2026 года

30,5 % >30 %
в 1ПГ 25² цель к 2026

Валовая рентабельность

9,4 % 10 %
в 1ПГ 25 цель к 2026

Доля КиАУР³ в выручке

¹ Показатель без учета разового события — продажи отдельного объекта коммерческой недвижимости. ² Скорректированная валовая рентабельность. ³ Коммерческие и административно-управленческие расходы.

○ Устойчивая финансовая позиция на фоне комфортного уровня долга и высокого покрытия эскроу

Корпоративный долг

Преимущественно
зависит от КС
при плавающих
ставках

2–3×

цель по соотношению
«Чистый корп. долг / EBITDA»

2,5×

чистый корп. долг / EBITDA¹

Валовый долг¹



Проектный долг

Не зависит
от КС при высоком
наполнении счетов
эскроу

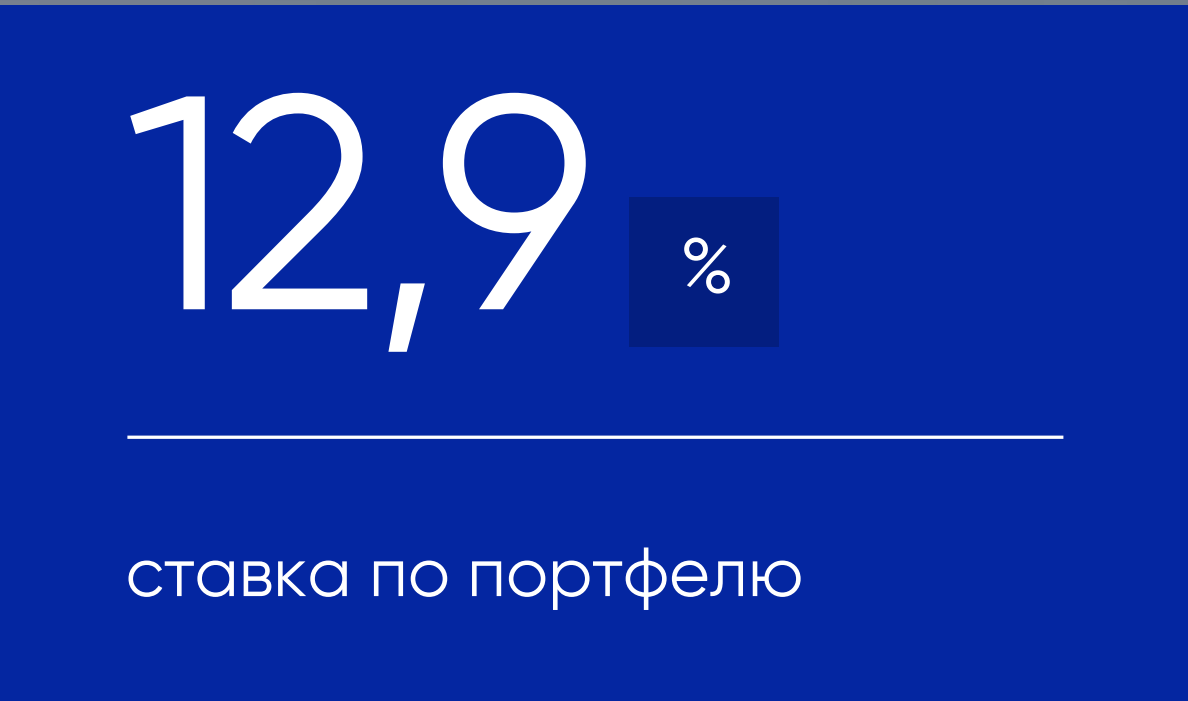
3,5–4,5 %

ставка при покрытии
проектного долга на 1×

0,9×

vs 0,7× по РФ²

коэффициент покрытия¹



¹ На 30.06.2025. ² По данным ДОМ.РФ на 30.06.2025.

02

Стратегия роста

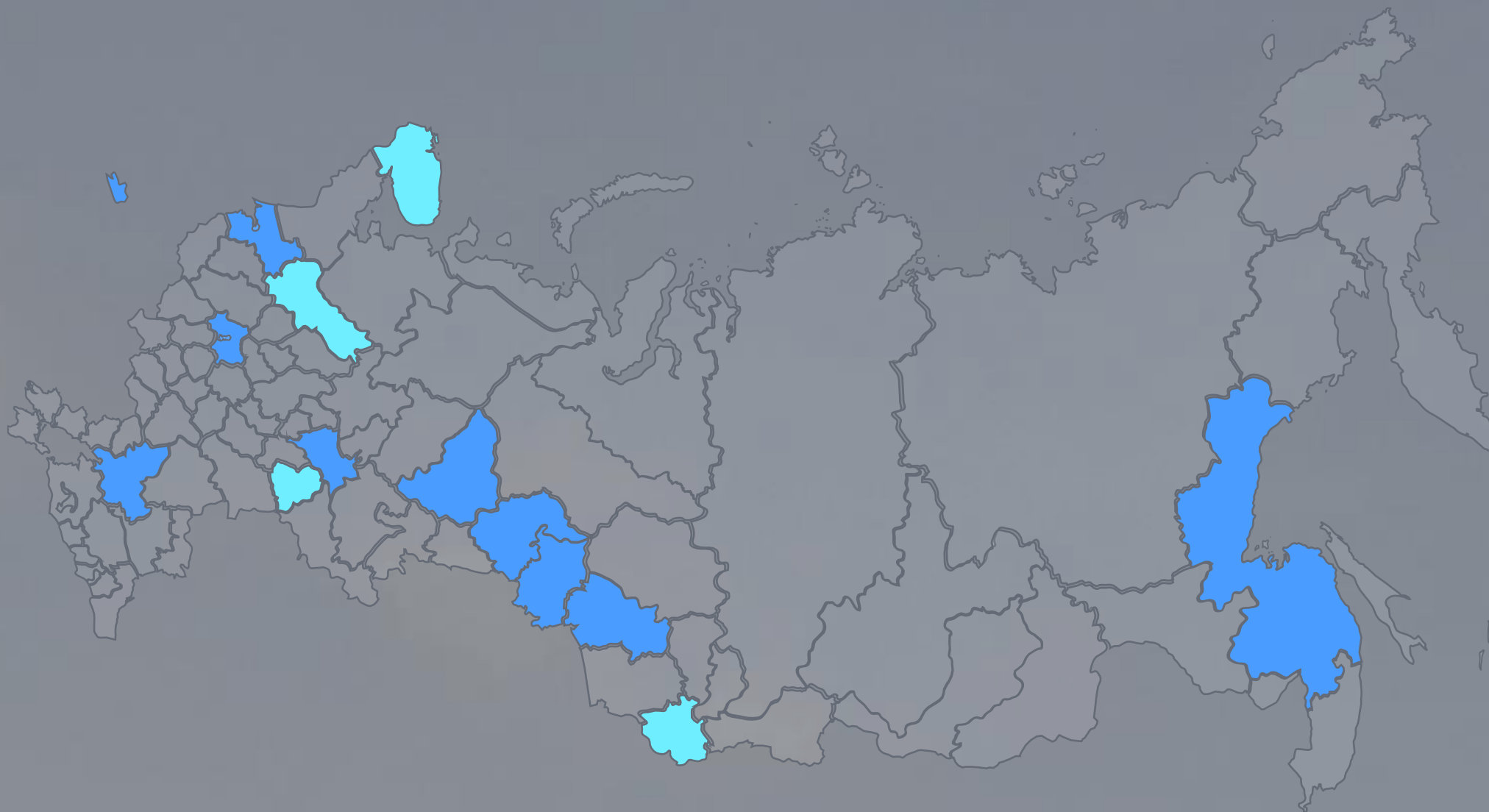


Масштабирование
и федерализация

1



текущая география → целевое количество в портфеле



Сохранение внутренней
эффективности

2



скорректированная валовая рентабельность за 1 ПГ 2025 года → целевая валовая рентабельность



Развитие диверсификации
по сегментам

3



доля премиум-сегмента в продажах за 2025 год → целевая доля премиум-сегмента в продажах

Основная задача

Развитие бренда AURIX:
расширение портфеля в Москве

AURIX

○ Премиум-сегмент — один из ключевых драйверов роста

AURIX

Новый федеральный бренд в премиальном сегменте жилой, офисной и курортной недвижимости



Продажи

ЛДМ
Санкт-Петербург



Продажи

Мариинка Deluxe
Санкт-Петербург



Скоро

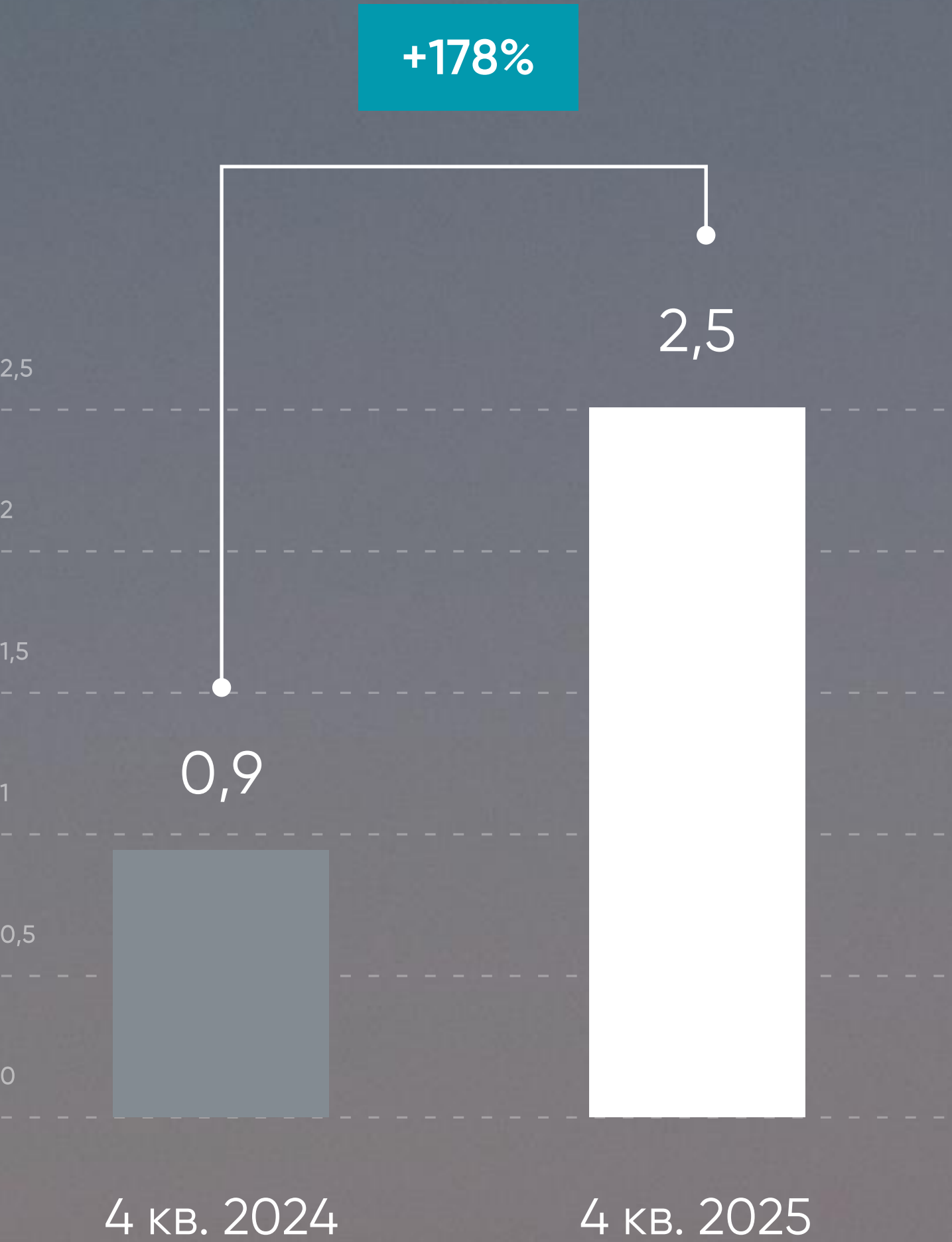
Omega Residence
Москва

Новые продажи AURIX

тыс. кв. м

+178 %

рост премиум-сегмента год к году

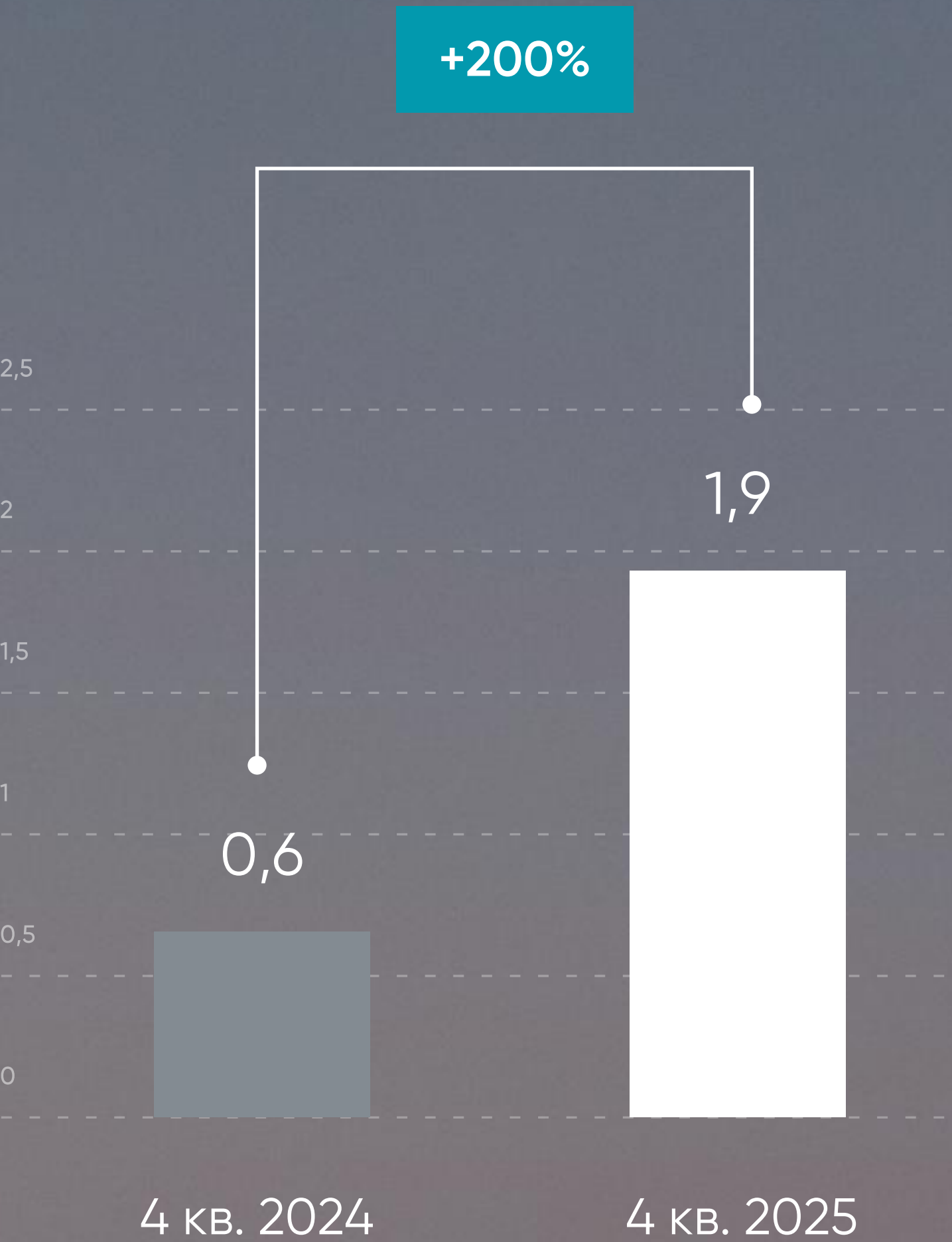


Новые продажи AURIX

млрд руб.

+200 %

рост премиум-сегмента год к году



03

Приобретение АО «Бизнес- Недвижимость»: развитие премиум- сегмента

14,1 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

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

девелоперский потенциал активов первой очереди (18 проектов)²

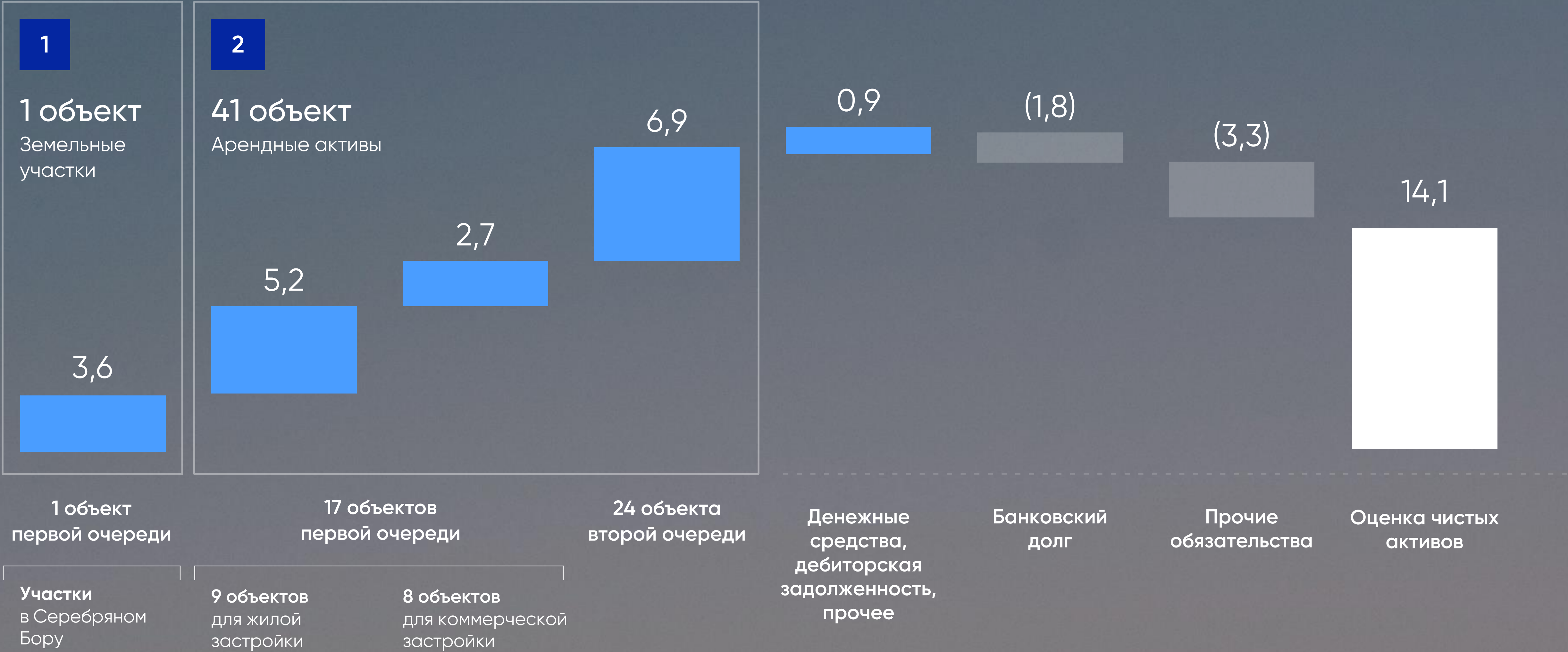
¹ Согласно ДКП от 28.08.2025.

² Технично-экономические показатели перспективных проектов на земельных участках АО «Бизнес-Недвижимость».

Оценка АО «Бизнес-Недвижимость»: раскрытие стоимости за счет девелоперского потенциала

Оценка рассчитана независимым оценщиком и предполагает сумму стоимостей земельных участков и арендных активов, за вычетом корректировок на финансовые обязательства

Оценка 100% акций АО «Бизнес-Недвижимость»
млрд руб.



1 Оценка земельных участков

произведена с учетом девелоперского потенциала на основе рыночной ставки дисконтирования

- Ставка дисконтирования: **26,43%**

2 Оценка арендных активов

произведена комбинацией сравнительного и доходного подхода (без учета девелоперского потенциала) на основе рыночных параметров:

- Ставка дисконтирования: **15,25–16,00%**
- Ставка аренды: **14–45 тыс. руб. / кв. м**

71 тыс. руб.

средняя стоимость кв. м 18 объектов первой очереди

○ Значительный потенциал развития приобретенных активов: реализация первого этапа

Проекты
точечной застройки

Распределение проектов, шт.

188

тыс. кв. м

9



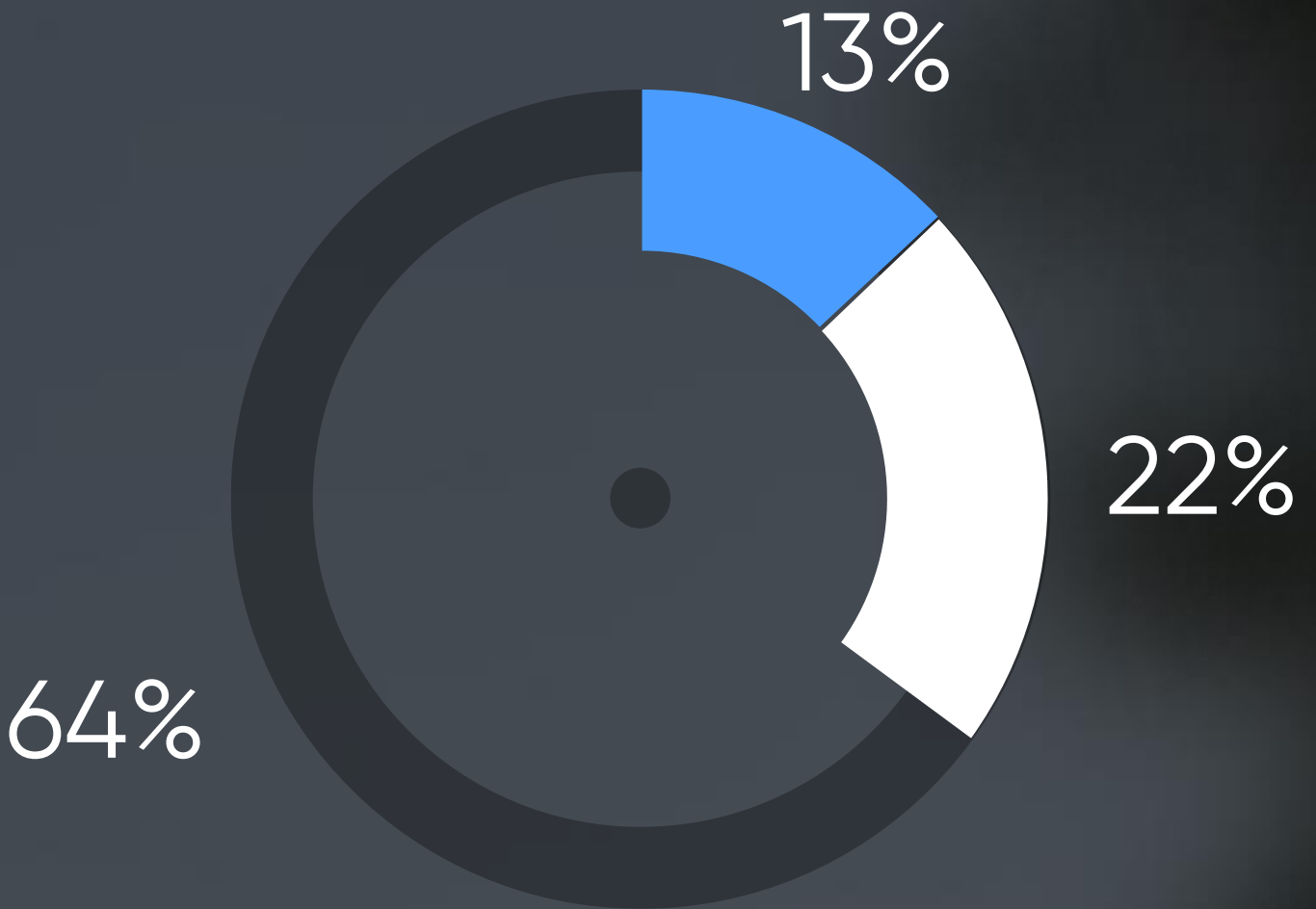
8

- Жилая недвижимость
Премиум и бизнес
- Коммерческая недвижимость
Prime и А-класс

Оценка выручки до 2032 года¹

>185

млрд руб.



- Жилая недвижимость
- Коммерческая недвижимость
- Серебряный Бор

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

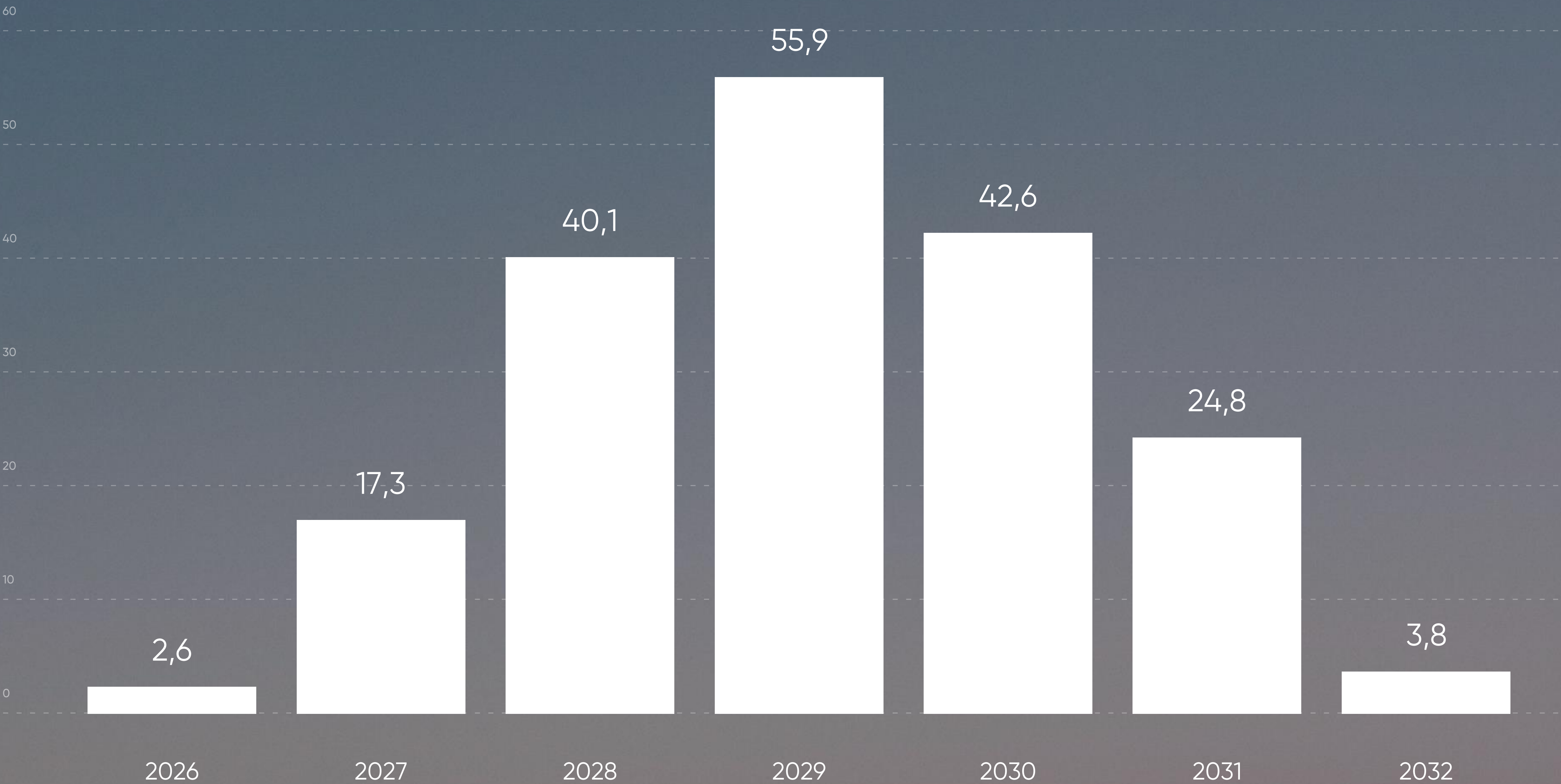
Дополнительный доход

24 участка в процессе проработки
градостроительного потенциала

¹ Сумма долей может отличаться от 100% ввиду округления.

Выручка от реализации первых 18 проектов в 2026–2032 годах

млрд руб.



Ключевые финансовые показатели до 2032 года

для 18 объектов первой очереди

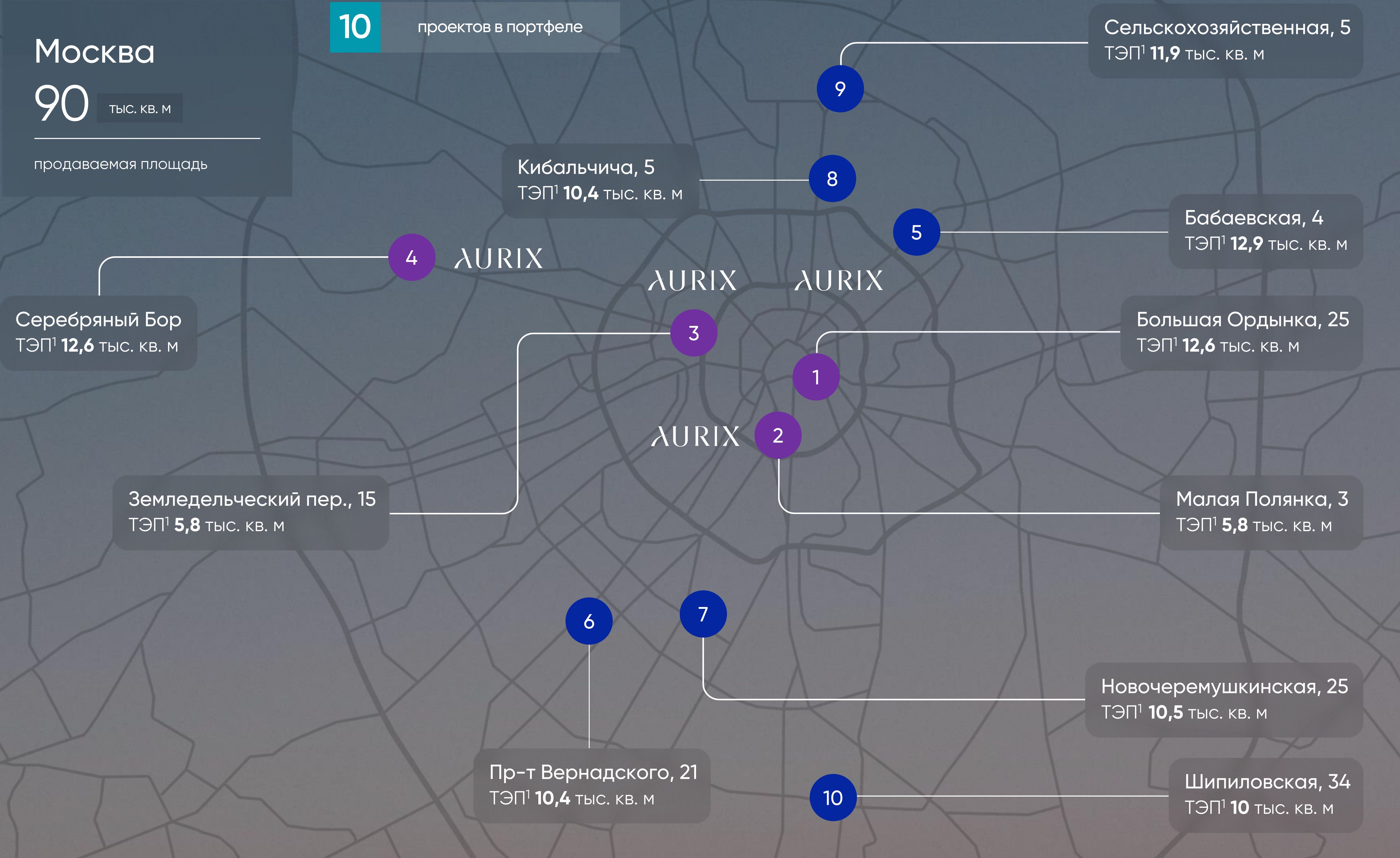
>185 млрд руб.

Совокупный объем выручки
перспективного портфеля

>40 %

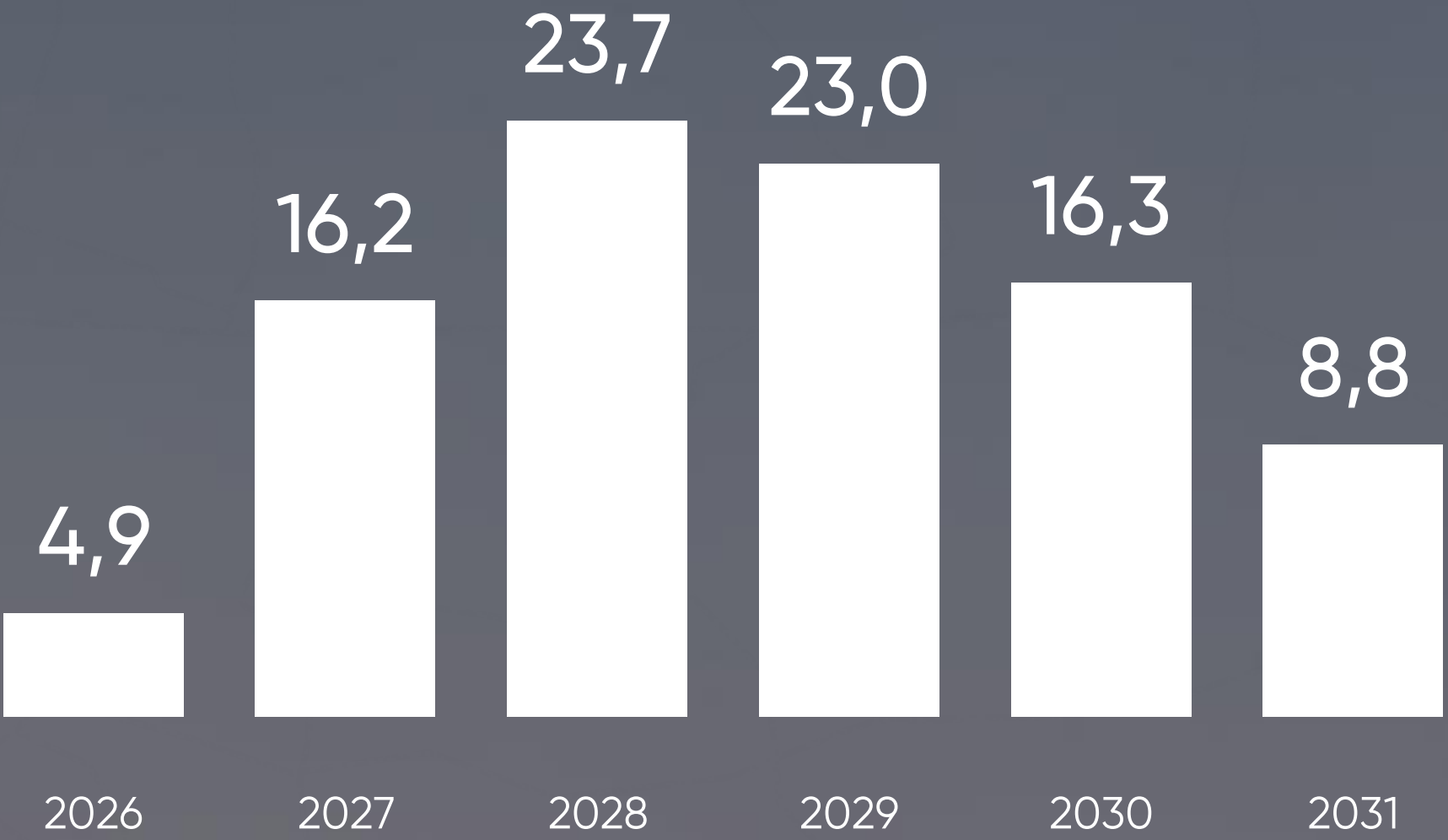
Валовая рентабельность

Первая очередь портфеля АО «БН» включает 10 жилых объектов в Москве общей площадью 90 тыс. кв. м, ...



Стратегия: девелопмент жилья
высокого класса

Контрактация
тыс. кв. м



от 2 млн руб.

стартовая цена реализации
кв. м премиум-жилья

¹ТЭП – технико-экономические показатели.

... а также 8 объектов под девелопмент офисов общей площадью 95 тыс. кв. м

Москва

95

тыс. кв. м

продаваемая площадь

7

проектов в портфеле

+1

проект в Санкт-Петербурге на ул. Казанской (ТЭП1 3 тыс. кв. м)

Стратегия: девелопмент офисов для дальнейшей продажи

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

Проект	Льгота МПТ, млн руб. ²
1 Нагатинская, 34	1 030
2 Текстильщиков, 8	1 302
3 Новаторов, 15	750
4 Рябиновая, 38А	2 762
5 Дениса Давыдова, 4	585
5 Соколиной Горы, 6	1 093

7,5

млрд руб.

суммарная льгота МПТ

Дениса Давыдова, 4
ТЭП¹ 8,6 тыс. кв. м

Рябиновая, 38А
ТЭП¹ 31,7 тыс. кв. м

Новаторов, 15
ТЭП¹ 9,8 тыс. кв. м

Щепкина, д. 51/4
ТЭП¹ 13,3 тыс. кв. м

Нагатинская, 34
ТЭП¹ 13,5 тыс. кв. м

Соколиной Горы, 6
ТЭП¹ 14,3 тыс. кв. м

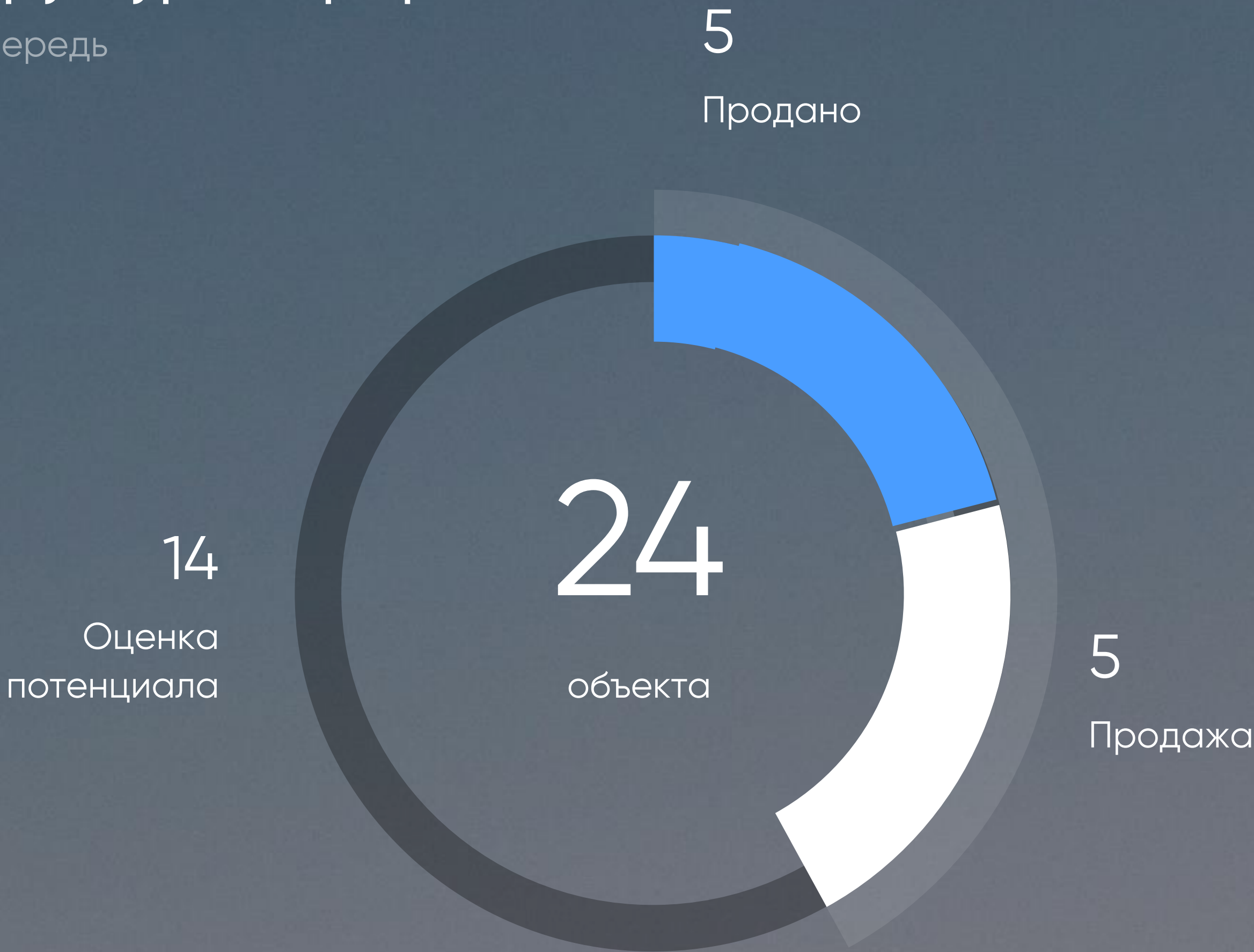
Текстильщиков, 8
ТЭП¹ 17,1 тыс. кв. м

¹ТЭП – технико-экономические показатели.

²Льгота посчитана по текущему нормативу.

Структура портфеля

2 очередь



Продажа

- 1 Огородный, 12
- 2 Знаменская, 4
- 3 Скобелевская, 22
- 4 Тушинская, 11
- 5 Фестивальная, 39
- 6 Багратионовский, 18
- 7 Бирюлевская, 9
- 8 Гримау, 10
- 9 Кастанаевская, 34
- 10 Профсоюзная, 27

Оценка потенциала

девелопмент или продажа

- | | |
|---------------------|-----------------------------------|
| 1 Азовская, 32 | 9 Сиреневый б-р, 52 |
| 2 Белореченская, 3 | 10 Тимирязевская, 1 |
| 3 Кленовый б-р, 23 | 11 Энтузиастов 1-я, 6 |
| 4 Мещанская, 7 | 12 Ясенева, 26 |
| 5 Партизанская, 10 | 13 Советская, 5
(п. Рублево) |
| 6 Пересветов, 8 | 14 Седова, 5
(Санкт-Петербург) |
| 7 Пролетарский, 24 | |
| 8 Рязанский пр-т, 6 | |

>650 млн руб.

Все 24 объекта являются действующим арендным бизнесом:

NOI за 12 месяцев¹

¹NOI актива по адресу Огородный, 12 указано за 7М 2025 года.

Приобретено

42

объекта

Оценен
девелоперский
потенциал

18

объектов

Пройдена
градостроительно-
земельная комиссия
(ГЗК)

17

объектов

ГЗК — что значит?

Градостроительно-земельная комиссия:

- Одобряет строительство на данном участке
- Одобряет тип возводимого здания (жилье, офис и пр.)
- Определяет возможные технико-экономические показатели (ТЭП)

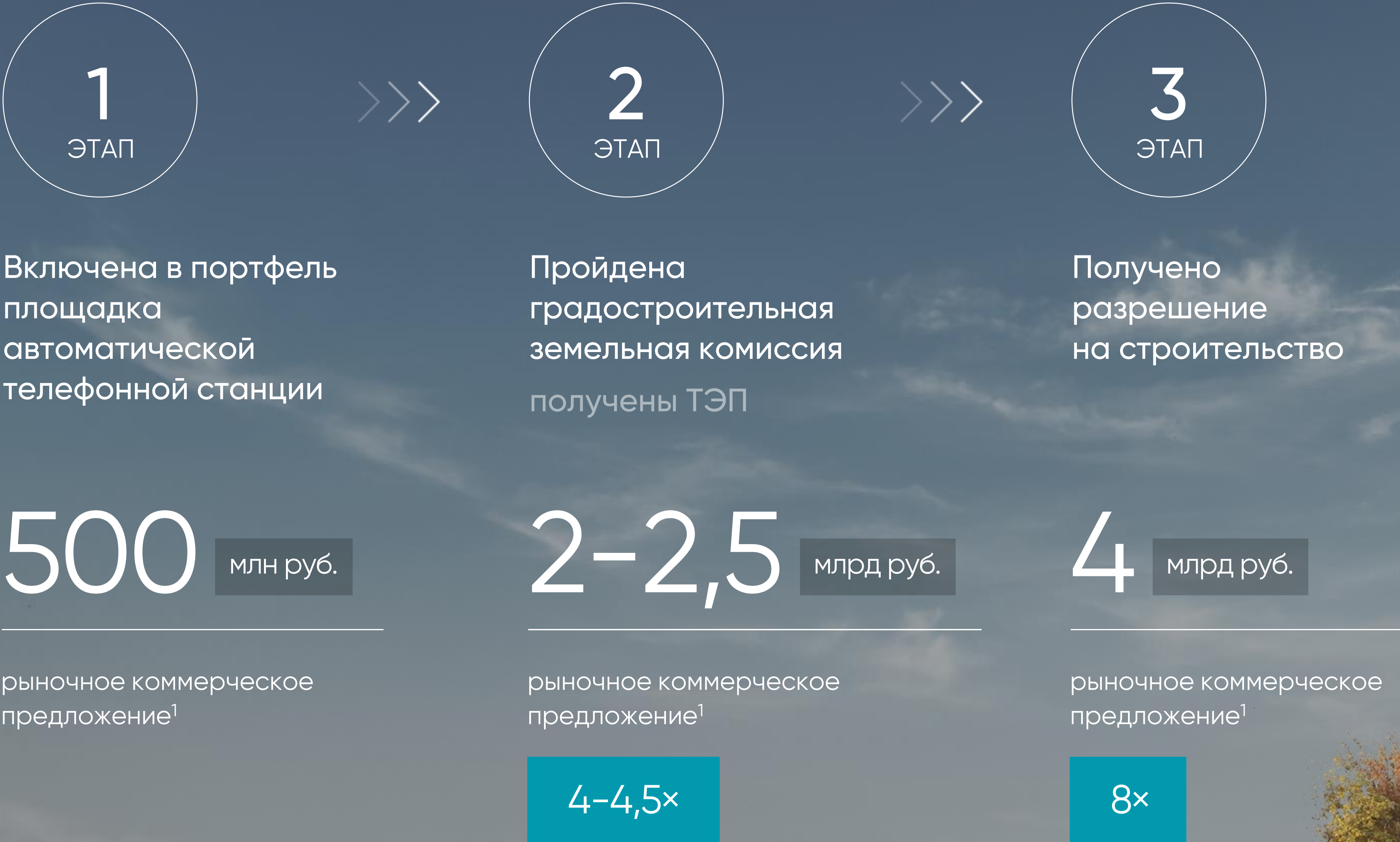
После прохождения ГЗК земельные участки оцениваются выше, поскольку приобретают девелоперский потенциал

○ Получение разрешительной документации кратно повышает стоимость объекта

Кейс из практики Группы «Эталон»

ЖК Omega Residence

Москва, Фотиевой, 5



¹Данные на основе рыночных предложений о покупке проекта Omega Residence, полученных Компанией на разных этапах получения разрешительной документации.

03

Финансирование сделки через SPO



Эмитент/сделка

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

Вторичное публичное предложение (SPO)

Объем сделки

В рамках SPO Компания разместит
до 400 млн обыкновенных акций

Сроки реализации
и цена предложения

Сбор предварительных заявок продлится
с 26 января по 9 февраля 2026 года

Ценовой ориентир составляет
46 руб. за акцию

Структура

Продажа вновь выпущенных акций
по открытой подписке

Все денежные средства будут
направлены в Компанию (100% cash-in)

Использование средств

1 14,1 млрд руб.

Финансирование стратегической
сделки по приобретению
АО «Бизнес-Недвижимость»

2 Не более 4,3 млрд руб.

Развитие бизнеса, общекорпоративные
цели и снижение долговой нагрузки

Мораторий на продажу

180 дней для Компании

90 дней для крупнейших акционеров

04

Приложение: рынок премиум-недвижимости

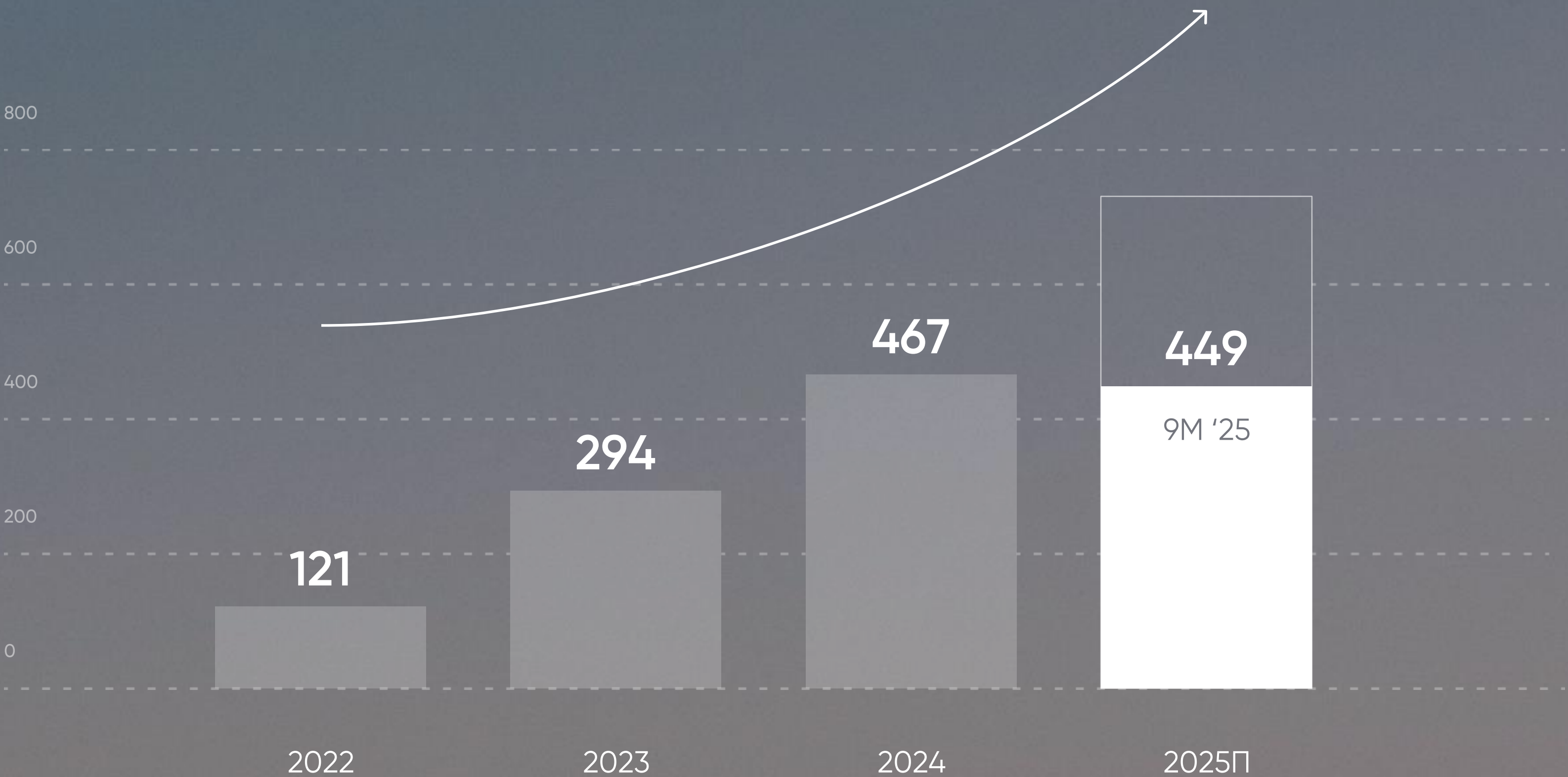


1 Стабильно высокий рост **спроса**

Спрос в премиум-сегменте
в Москве и Санкт-Петербурге
млрд руб.

+96 %

CAGR
2022-2024



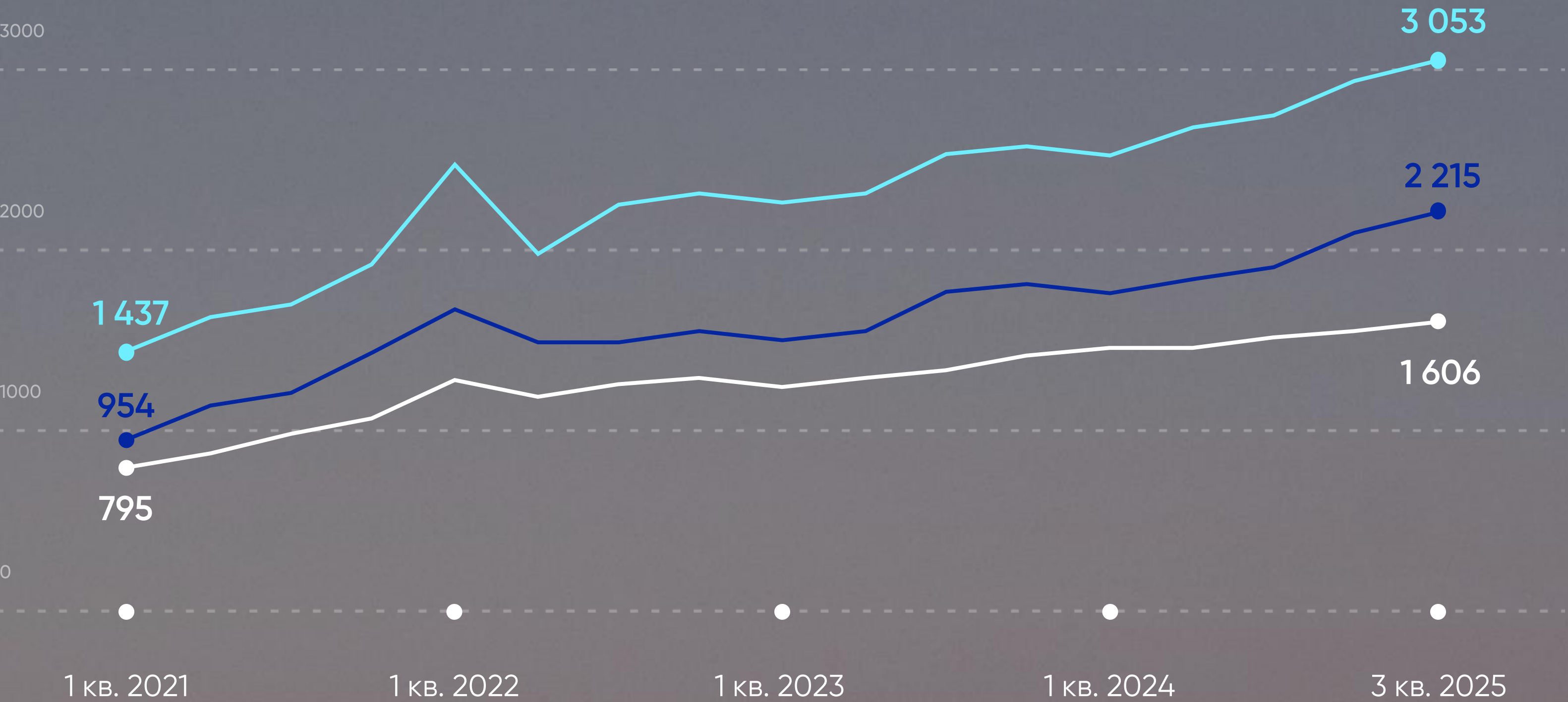
2 Стабильно высокий рост **цен**

Динамика средневзвешенной цены
предложения в Москве
тыс. руб./кв. м

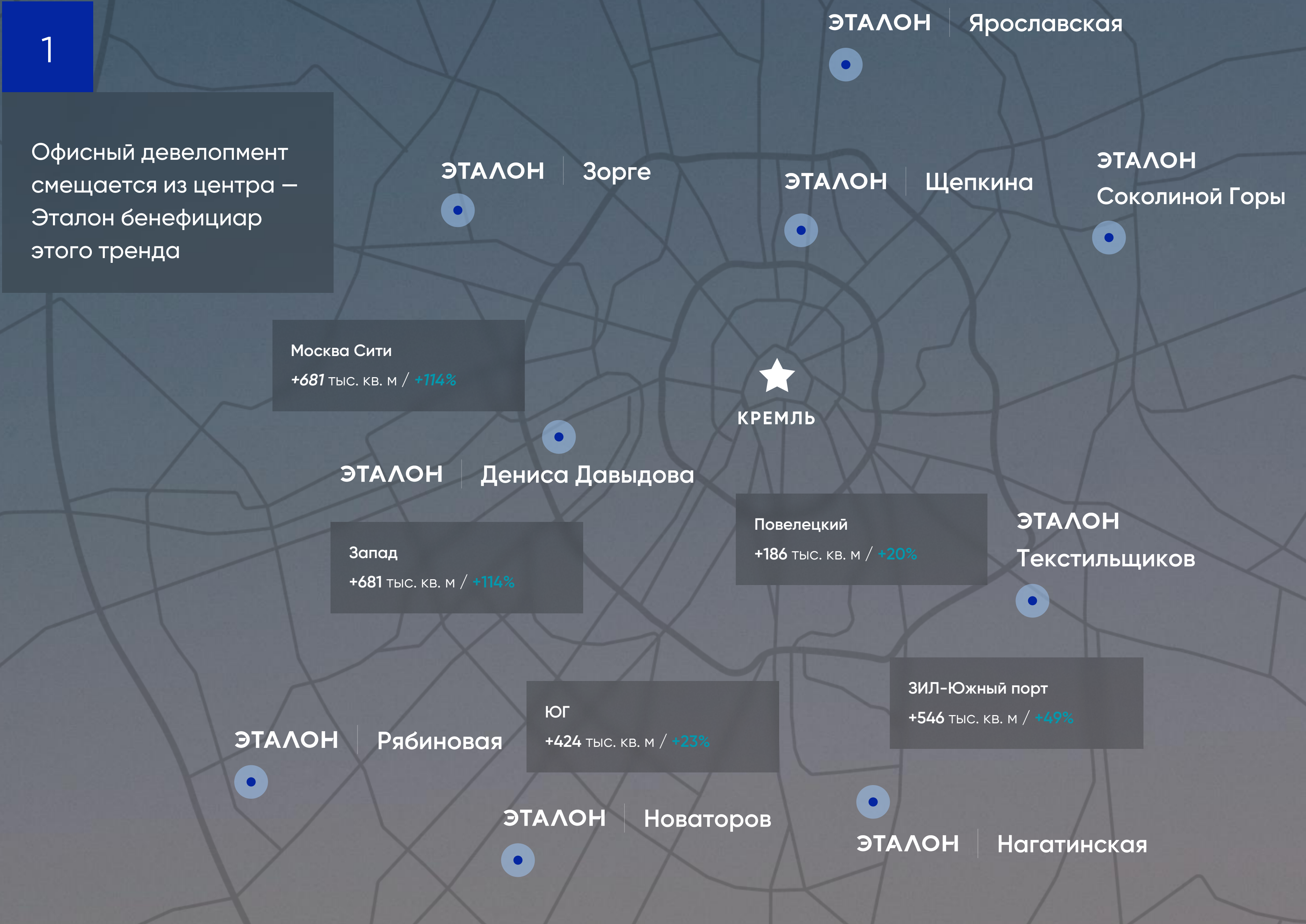
>3 млн руб.

средняя цена кв. м в делюксе
(+20% г/г)

Делюкс Элитный Премиум



Группа «Эталон» — бенефициар дефицита новых офисов на московском рынке



2 Арендные ставки растут

+18 %

среднегодовой рост ставки аренды в офисах класса А

3 Доля вакантных помещений снижается

5,6 %

общая вакантность офисных помещений близка к историческому минимуму

4 Сокращение предложения новых офисов



Дефицит новых офисов на рынке Москвы

● Будущие офисы +XX тыс. кв. м — планируемый ввод к 2030 / +XX% — прирост 2025–2030

Приложение: концепции проектов



Москва

• Большая Ордынка, 25

45

млрд руб.

выручка до 2032

13 тыс. кв. м

общая площадь

94

количество лотов¹

3,2 млн руб. / кв. м

стартовая цена реализации жилья

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

Москва

- Серебряный Бор

25

млрд руб.

выручка до 2032

13 тыс. кв. м

общая площадь

4,7 тыс. кв. м

премиальные
резиденции (таунхаусы)

3,5 млн руб. / кв. м

стартовая цена
реализации жилья

Москва

• Текстильщиков, 8

6

млрд руб.

выручка до 2032



21 тыс. кв. м

общая продаваемая
площадь¹

1,3 млрд руб.

льгота МПТ

0,3 млн руб. / кв. м

стартовая
цена реализации

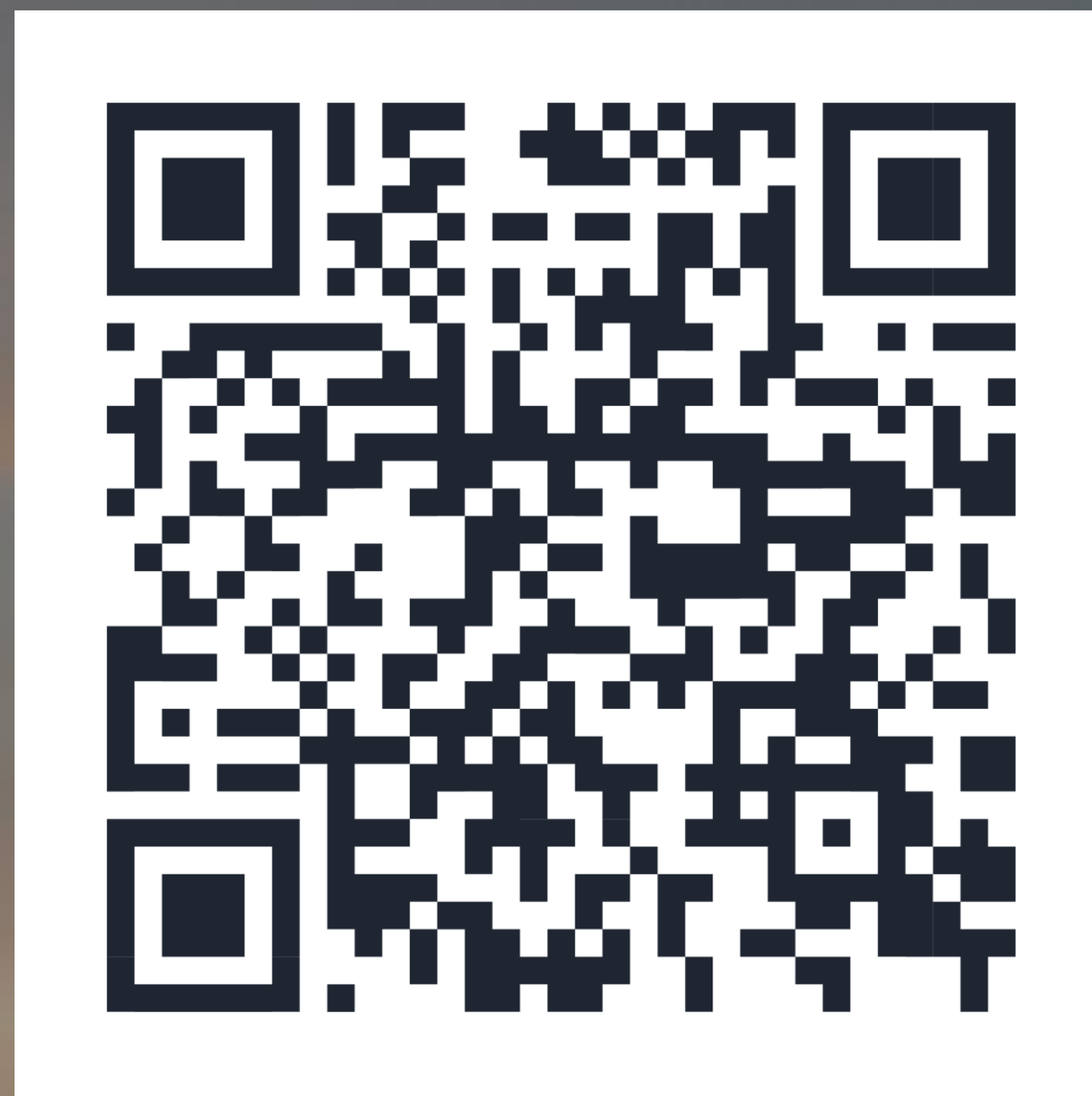
¹Офисная недвижимость (без учета паркинга).

Контакты

etalongroup.com



ir@etalongroup.com



Т-Пuls

