

Операционные результаты 2025

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» 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.

○ Ключевые результаты за 4К и 12М 2025

Продажи выше собственного прогноза.

Высокий сегмент остается драйвером и может обеспечить дальнейший рост продаж

Продажи

+5%

154 млрд руб.

опережающий собственные прогнозы рост продаж в руб. на фоне роста доли высокого сегмента до 65% и эффективной работы с текущим портфелем коммерческой недвижимости

Масштабирование и федерализация

+2 региона в портфеле

Группа «Эталон» вышла в Хабаровский край и Калининградскую область в 2025 году

Денежные поступления

+30%

61 млрд руб.

рост денежных поступлений во 2 пг 2025 составил +30% г/г и обусловлен реализацией крупных коммерческих объектов в Москве. По итогам 12М 2025 денежные поступления составили 101 млрд руб. (+5% г/г)

Ввод в эксплуатацию

x3

483 тыс. кв. м

рост объемов ввода в 2025 году на 200% г/г окажет поддержку денежным потокам и выручке

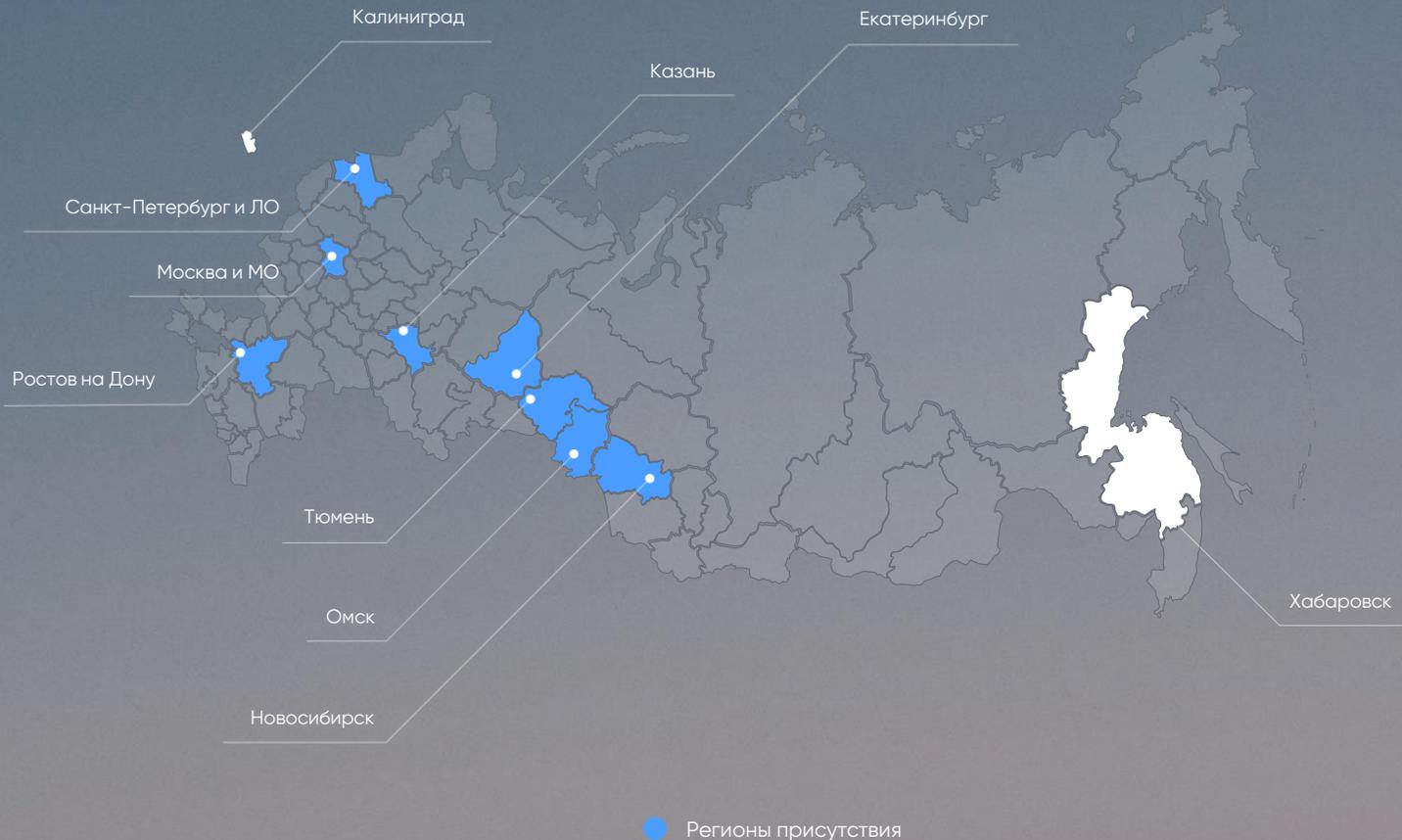
Продажи премиум-бренда AURIX

+200%

в 4 кв. 2025 продажи в премиум-сегменте увеличились на 178% в натуральном выражении и на 200% в денежном. По итогам 12М 2025 рост составил +87% и +96% соответственно

Группа «Эталон» продолжила диверсифицировать портфель по регионам и сегментам

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



В 2025 году Группа «Эталон» продолжила выход в регионы

+2 региона

Компания вышла в Хабаровский край и Калининградскую область

... запустила новый премиальный бренд...

Присутствие
во всех классах
НЕДВИЖИМОСТИ

AURIX
Новый премиальный суббренд

... для развития которого приобрела АО «Бизнес-Недвижимость»

18 объектов

для развития
в первую очередь

>200 тыс. кв. м

текущий девелоперский
потенциал активов первой очереди

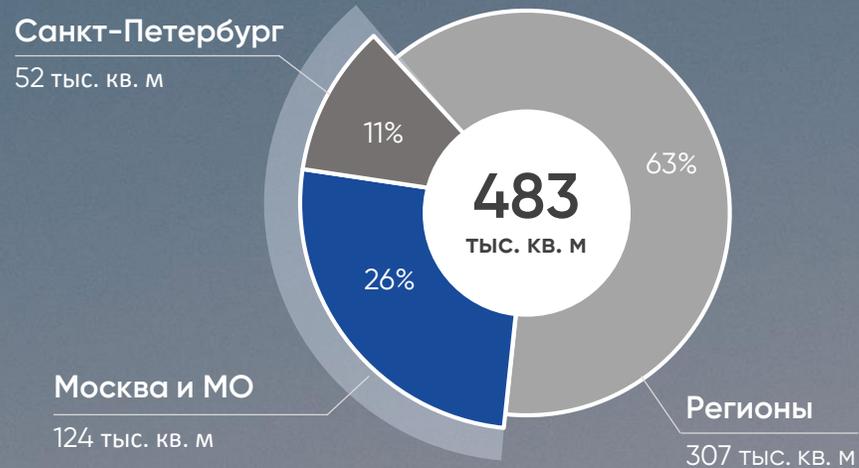
01

Операционные результаты

Сильная динамика ввода в эксплуатацию – драйвер ликвидности

Объем ввода в 2025

ТЫС. КВ. М



Ввод в эксплуатацию увеличился до 483 тыс. кв. м против 161 тыс. кв. м за 12М 2024 – **рост в 3 раза г/г**

Динамика объемов ввода в эксплуатацию

ТЫС. КВ. М

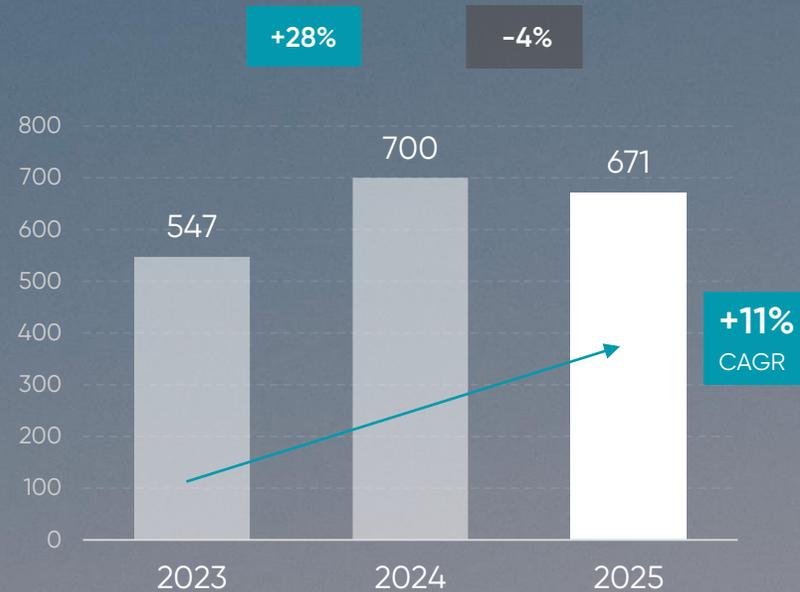


Наращивание темпов строительства проектов в высокой готовности и объемов ввода окажет поддержку выручке и одновременно обеспечит приток ликвидности с эскроу-счетов на баланс Компании

12М 2025: продажи превзошли прогноз Компании и результат 2024 года

Новые продажи

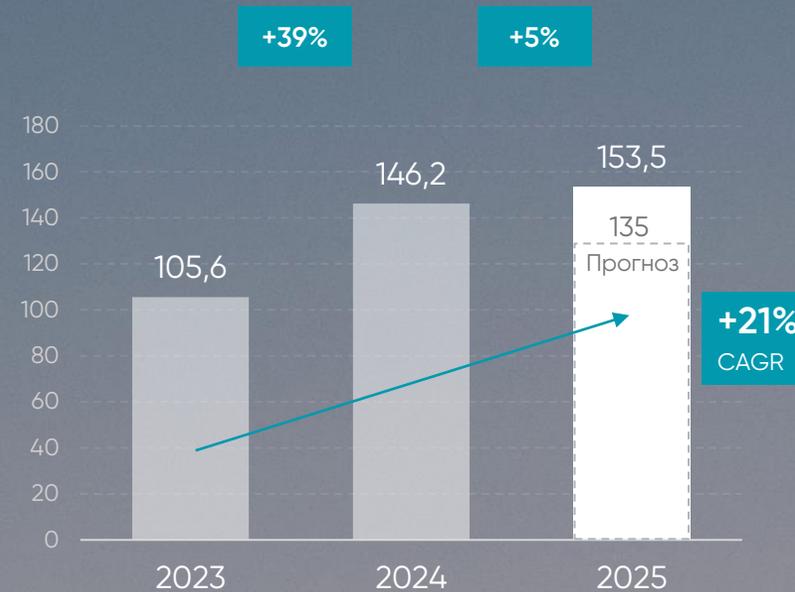
тыс. кв. м



Динамика продаж г/г связана с высокими ставками по рыночным ипотечным программам в 2025 и высоким спросом в 2024 на фоне последних месяцев действия льготной ипотеки

Новые продажи

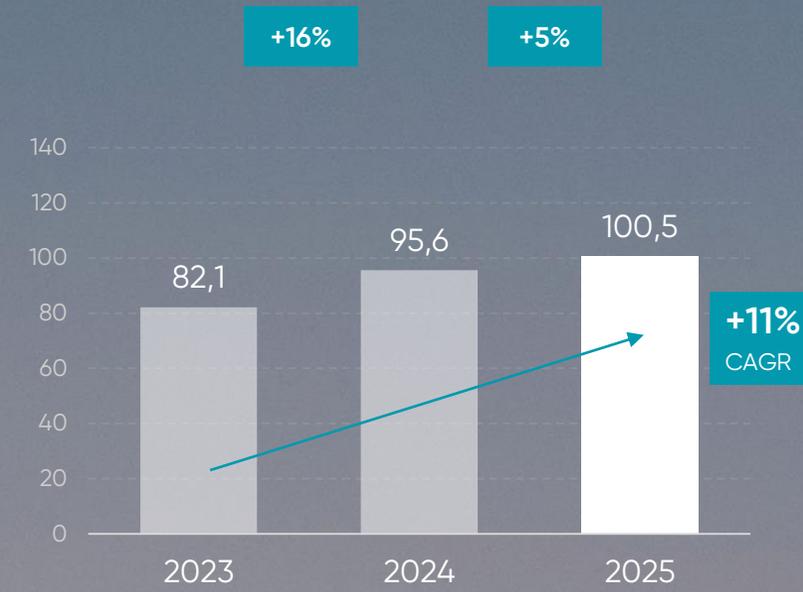
млрд руб.



Продажи в денежном выражении превысили собственный прогноз Компании на 14%. Опережающая прогнозы динамика продаж связана с ростом доли высокого сегмента с 35% до 45%, а также продажей нескольких крупных офисов в Москве.

Денежные поступления

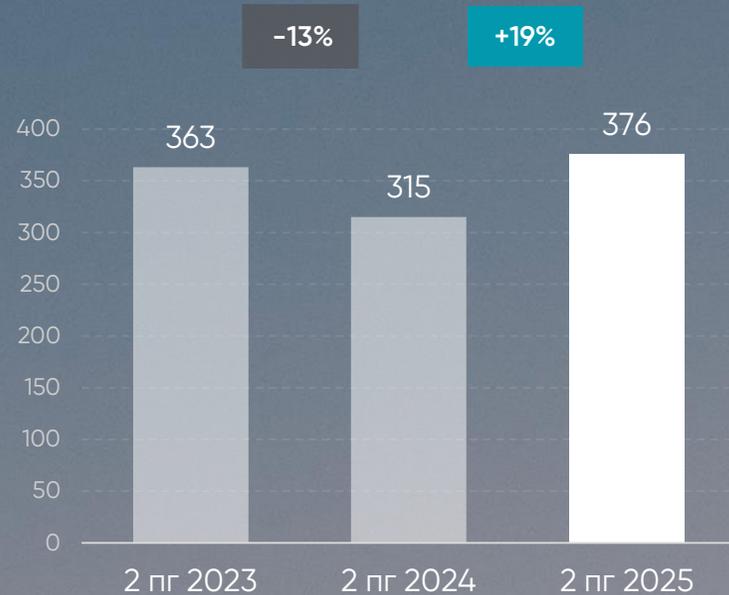
млрд руб.



Рост денежных поступлений обеспечит комфортный объем ликвидности

Новые продажи

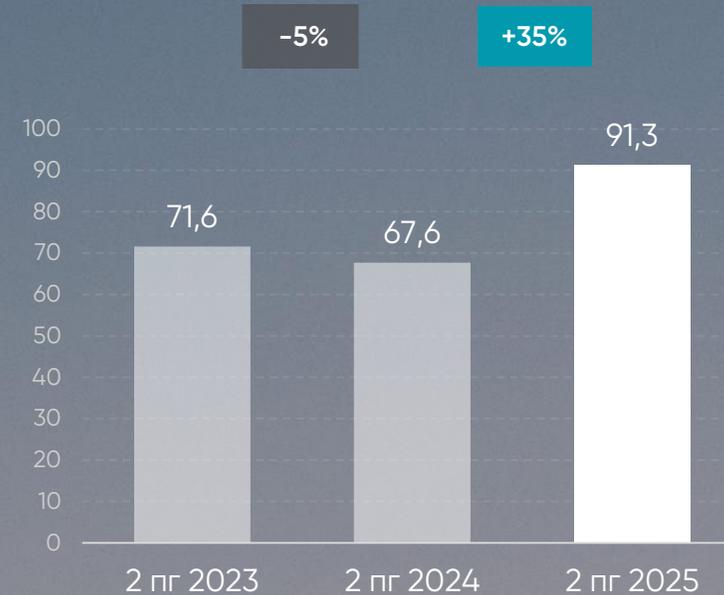
тыс. кв. м



Во 2 пг 2025 года Группа «Эталон» продолжила **эффективную работу с текущим портфелем коммерческой недвижимости**, реализовав БЦ «Тесла», БЦ в комплексе «Серебряный Фонтан» и несколько участков

Новые продажи

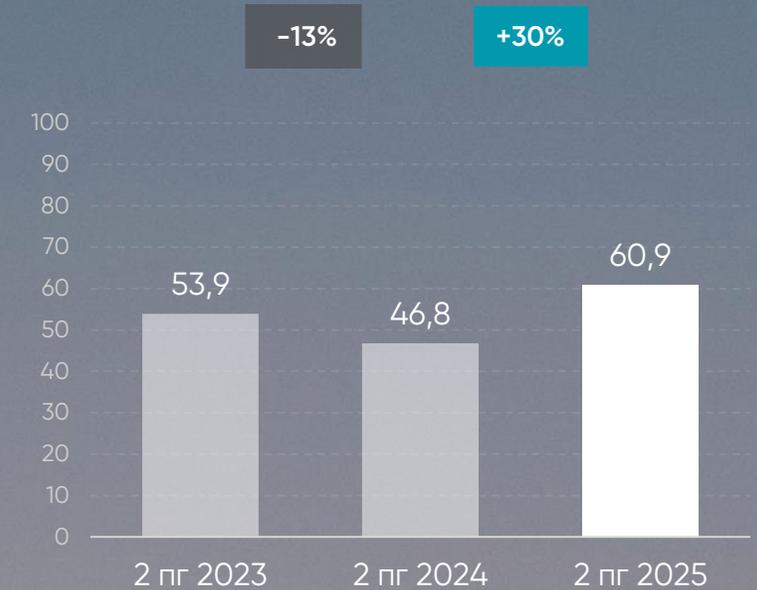
млрд руб.



На динамику продаж в денежном выражении помимо продажи коммерческих объектов также повлиял **рост доли объектов премиум-класса**

Денежные поступления

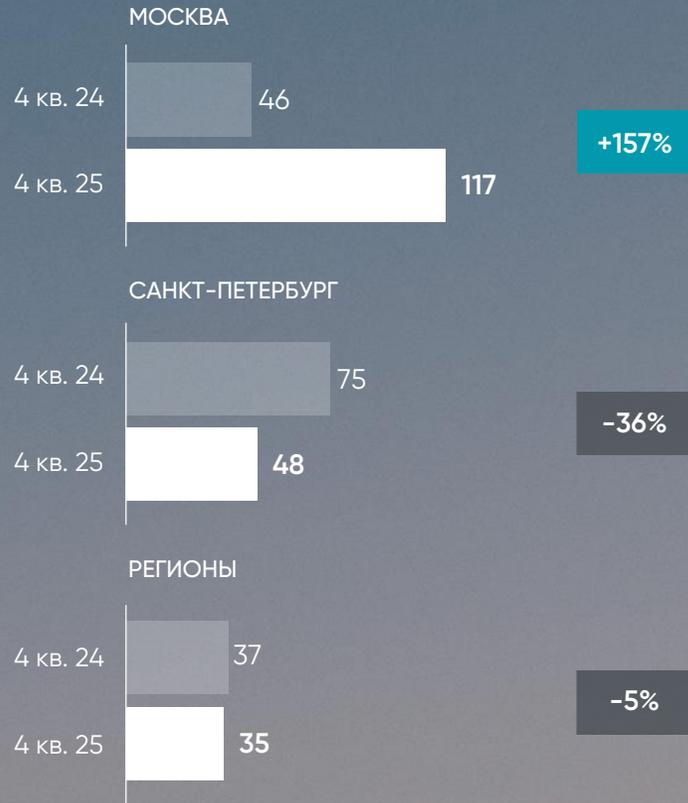
млрд руб.



Динамика поступлений отражает продажу нескольких крупных коммерческих объектов в Москве и участков из портфеля АО «Бизнес-Недвижимость» во 2 пг 2025

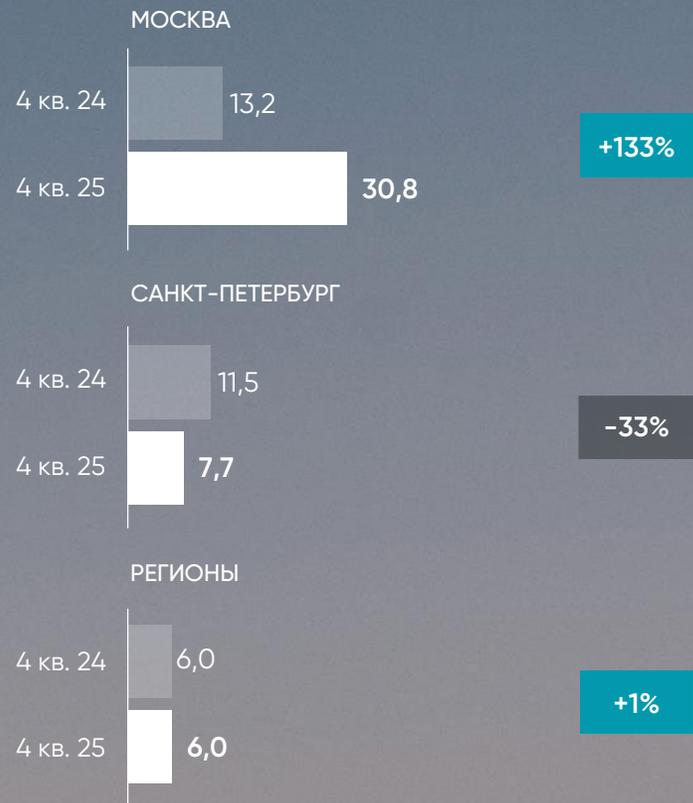
Новые продажи

тыс. кв. м



Новые продажи

млрд руб.



На динамику показателей в Москве повлияли продажи нескольких участков из портфеля АО «Бизнес-Недвижимость» и крупного офисного комплекса в проекте «Серебряный фонтан»

Снижение продаж в Санкт-Петербурге г/г обусловлено высокой базой.
В 4 кв. 2024 года был реализован отдельно стоящий бизнес-центр и осуществлялись активные продажи готового жилья

Продажи за 12М 2025 по проектам

КВ. М

МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



50% от общего объема продаж Группы

Продажи за 12М 2025 по проектам

КВ. М

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

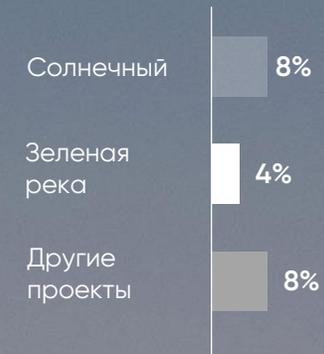


30% от общего объема продаж Группы

Продажи за 12М 2025 по проектам

КВ. М

РЕГИОНЫ



20% от общего объема продаж Группы



SHAGAL – крупнейший проект Группы «Эталон»

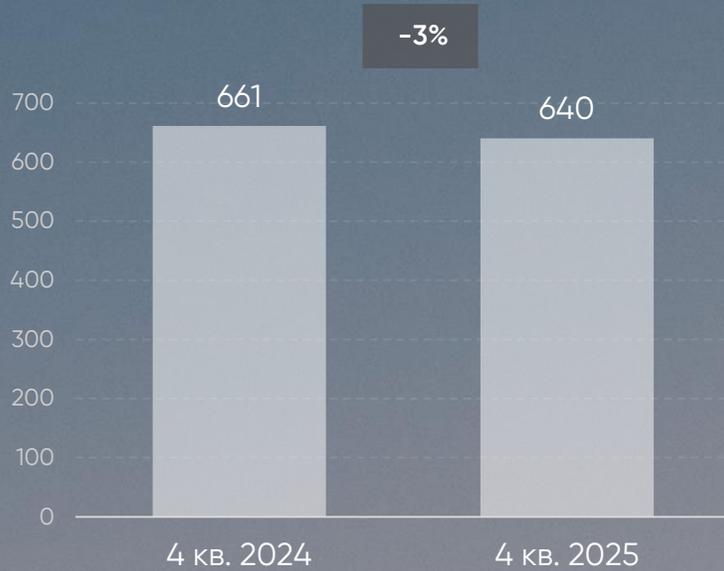


«ГАЛАКТИКА» – лидер продаж в Санкт-Петербурге



«СОЛНЕЧНЫЙ» – лидер региональных продаж

Количество заключенных договоров по ипотеке



В условиях высоких ставок по рыночным ипотечным программам и значительной доле премиум и бизнес-сегмента в портфеле продаж, количество ипотечных сделок остается на сопоставимом уровне

Доля ипотечных договоров в структуре продаж



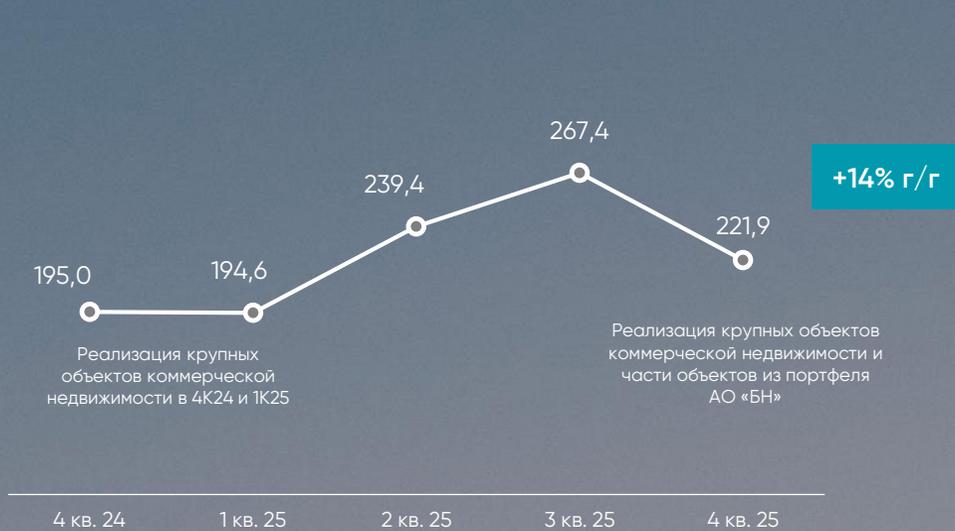
С момента завершения программ льготной ипотеки в середине 2024 года доля ипотечных продаж и средний первоначальный платеж сохраняются на сопоставимом уровне.

Средний первоначальный платеж



Средняя цена

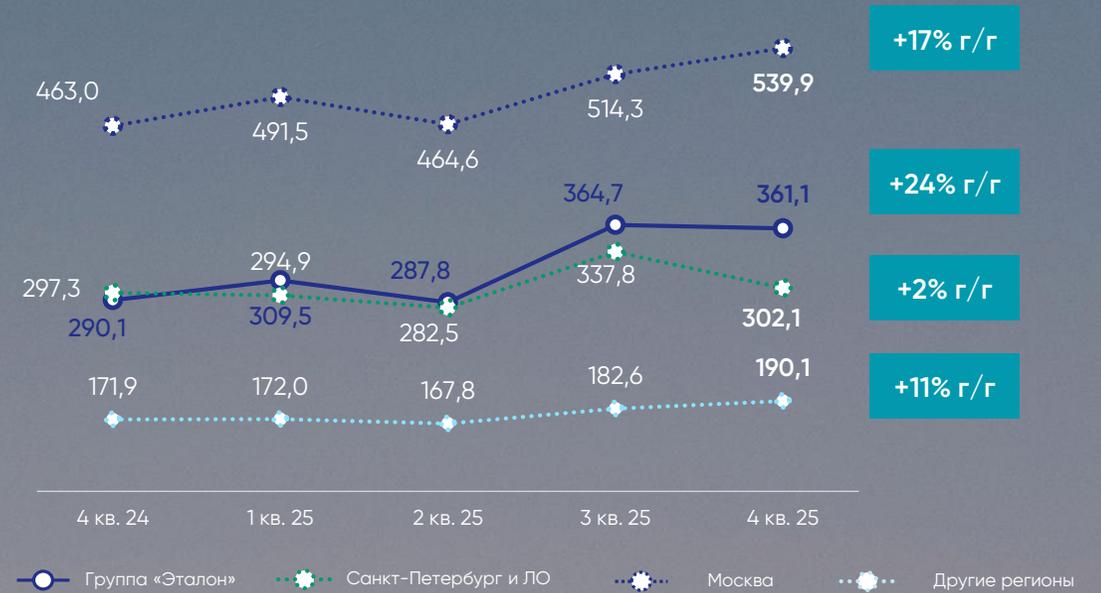
тыс. руб. / кв. м



Динамика средней цены кв./кв. отражает эффективную работу с текущим портфелем: цена кв. м под влиянием продажи бизнес-центра в ЖК «Серебряный Фонтан» и части объектов из портфеля АО «Бизнес-Недвижимость»

Средняя цена жилья

тыс. руб. / кв. м



На сильную динамику средней цены жилья по всей Группе повлияло увеличение доли высокого сегмента в продажах (27% в 4 кв. 2024 vs. 60% в 4 кв. 2025).

Снижение цены жилья кв./кв. в СПб и ЛО связано с запуском в продажу новой очереди проекта комфорт-класса «Ягодное» и ростом доли комфорт-класса в продажах в ден. выражении до 71%

02

Развитие премиум-сегмента: операционные результаты и сделка по покупке АО «Бизнес-Недвижимость»



AURIX

Новый премиальный бренд жилой, офисной и курортной недвижимости



ЛДМ

Санкт-Петербург



Мариинка Deluxe

Санкт-Петербург



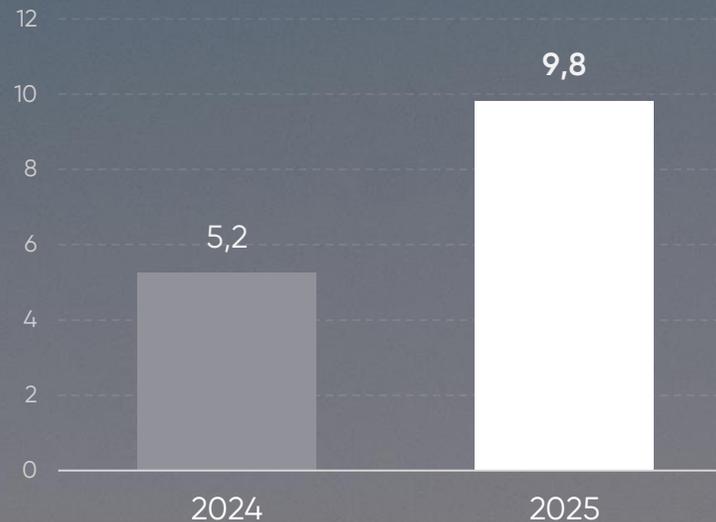
Omega Residence

Москва

Новые продажи AURIX

тыс. кв. м

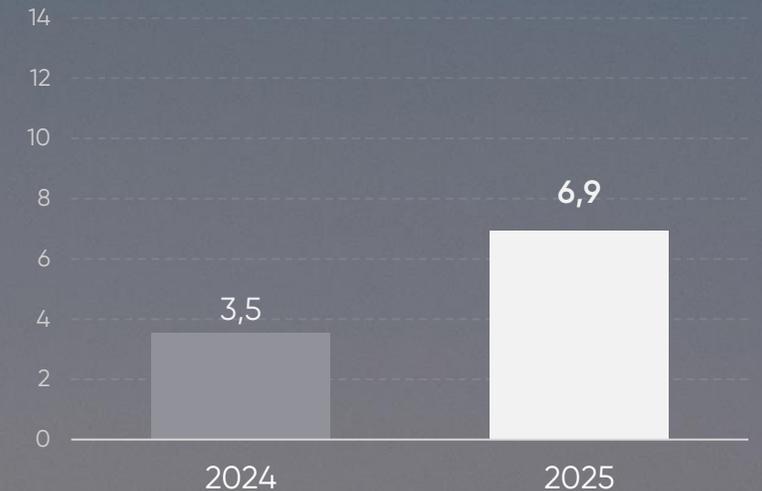
+87% рост премиум-сегмента г/г



Новые продажи AURIX

млрд. руб.

+96% рост премиум-сегмента г/г



Премиум-сегмент остается наиболее устойчивым к колебаниям спроса, ввиду низкой зависимости от ипотеки, демонстрируя двузначные темпы прироста продаж и в натуральном и в денежном выражении (+87% и +96% соответственно).

Цель Группы на 2025-2026 – развитие портфеля премиального бренда AURIX.

○ Бизнес и премиум сегменты демонстрируют трехкратный рост г/г в 4 кв. 2025

Новые продажи

тыс. кв. м



Новые продажи

млрд руб.



Проекты бизнес- и премиум-класса сформировали 60% продаж (+32,7 п.п. г/г)

Доля бизнес- и премиум-класса в продажах в денежном выражении достигла 74% (+23,0 п.п. г/г)

+200%

рост продаж премиум-сегмента в денежном выражении в 4 кв. 2025 г/г

- Для дальнейшего развития бренда AURIX в 2025 году Группа «Эталон» совершила выгодную сделку по приобретению АО «Бизнес-Недвижимость»

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

Планы по развитию приобретенных активов

Проекты точечной застройки

Распределение проектов, шт.

188

тыс. кв. м



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

Проект многофункциональной застройки в Серебряном Бору

Распределение общей реализуемой площади, %

13

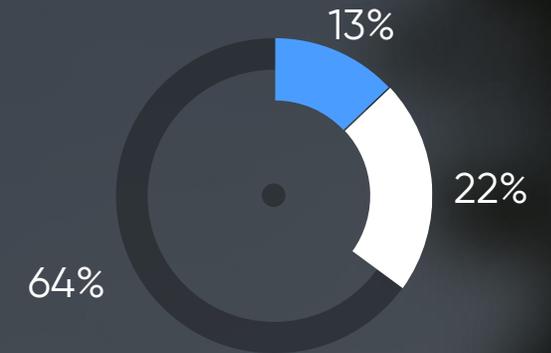
тыс. кв. м



- 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.

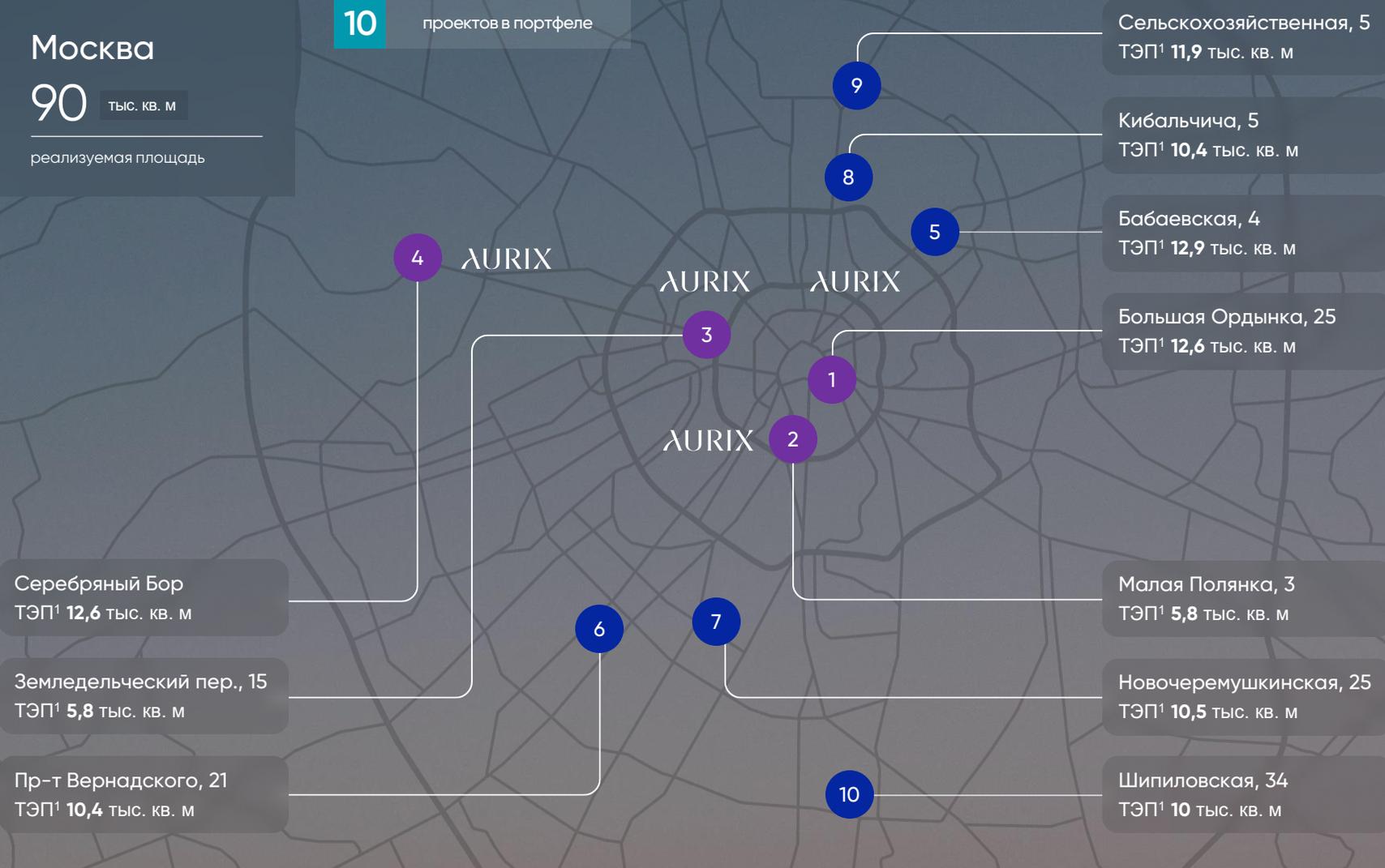
Первая очередь портфеля АО «БН» включает 10 жилых объектов в Москве общей площадью 90 тыс. кв. м, ...

Москва

90 тыс. кв. м

реализуемая площадь

10 проектов в портфеле



Стратегия: девелопмент жилья
высокого класса

10 проектов

прошли градостроительно-земельную комиссию

от 2 млн руб.

стартовая цена реализации кв. м премиум-жилья

¹ ТЭП — технико-экономические показатели.

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

Москва

95 тыс. кв. м

реализуемая площадь

7 проектов в портфеле

+1 проект в Санкт-Петербурге на ул. Казанской (ТЭП¹ 3 тыс. кв. м)

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

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

Щепкина, 51/4
ТЭП¹ 13,3 тыс. кв. м

Стратегия: девелопмент офисов для дальнейшей продажи

3 проекта офисной недвижимости

было продано в 2025 году в соответствии со стратегией эффективной работы с текущим портфелем коммерческой недвижимости

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

6 проектов

офисной недвижимости получат льготы МПТ

7,5 млрд руб.

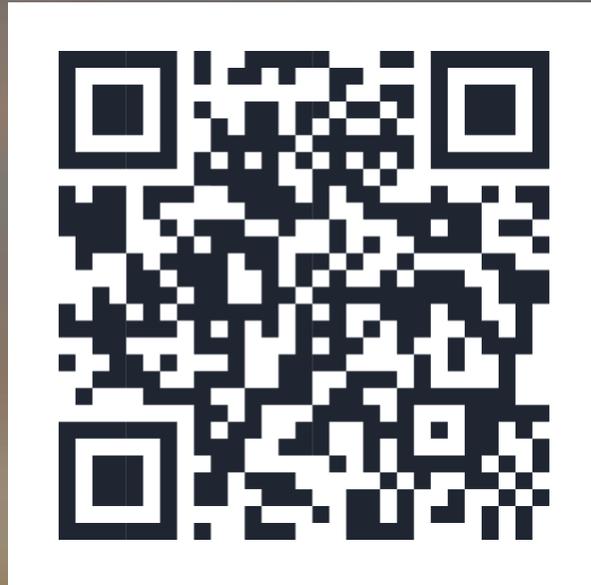
суммарная льгота МПТ²

¹ ТЭП — технико-экономические показатели.

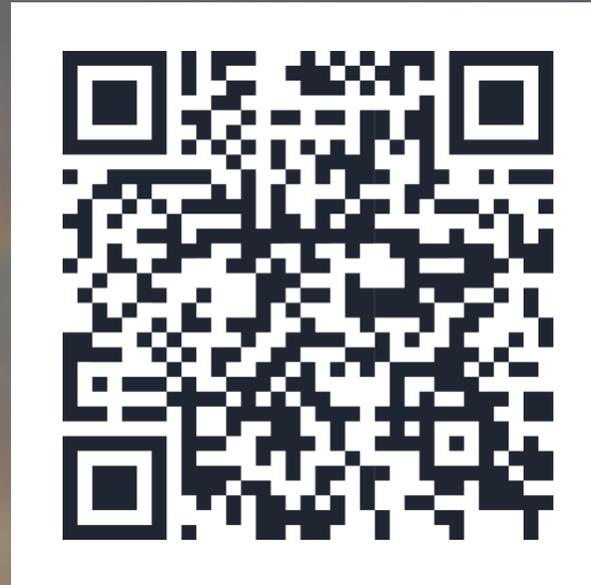
² Льгота рассчитана по нормативу на 29.11.2025

КОНТАКТЫ

etalongroup.com



ir@etalongroup.com



T-Пульс

