

ЭТАЛОН

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

3 квартал и
9 месяцев 2024 года

Октябрь 2024



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 информацию за 3 и 9 месяцев года, которая была подготовлена на основе управленческой отчетности Компании (далее – Управленческая отчетность). 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 («ЕБИТДА»), ЕБИТДА до распределения стоимости приобретения активов (PPA), рентабельность по показателю ЕБИТДА, рентабельность по показателю ЕБИТДА 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; 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.

ЭТАЛОН

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЗОР РЫНКА	5
2	ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	10
3	ИЗБРАННЫЕ ПРОЕКТЫ	18



КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Сбалансированный портфель и собственный финансовый продукт – драйверы роста бизнеса в условиях турбулентного рынка

36,9 млрд руб. ▲ +19%

Самый сильный 3 квартал за всю историю компании: продажи составили 157 тыс. кв. м и 36,9 млрд руб.

29,5 млрд руб. ▲ +20%

Продажи в Москве и СПб в 3 кв. 2024 выросли на 9% в кв. м и на 20% в денежном выражении

7,4 млрд руб. ▲ +14%

Продажи в регионах в 3 кв. 2024 увеличились на 14% - поддержку оказал уверенный рост цены продаж

+25% *динамика цены жилья в 3 кв. 24*

Рост средней цены квартир по Группе, в **региональных проектах** цена кв. м жилья выросла на 35% год к году

542 тыс. кв. м ▲ x1,6

Продажи за **9М 2024** также стали рекордными, количество новых **контрактов** увеличилось в 1,5 раза

115,5 млрд руб. ▲ x1,8

Продажи за **9М 2024** в денежном выражении выросли на 77%, **регионы формируют 21% продаж** (x1.8 г/г)

Обзор рынка

#1: ОХЛАЖДЕНИЕ РЫНКА ИПОТЕКИ НА ФОНЕ РОСТА СТАВКИ И СВОРАЧИВАНИЯ ПРОГРАММ ГОСПОДДЕРЖКИ

ДИНАМИКА ИПОТЕЧНЫХ ПРОДАЖ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ
млрд руб.



СТРУКТУРА ИПОТЕЧНЫХ ПРОДАЖ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ
млрд руб.



1

В 1 полугодии 2024 года большинство покупок совершалось с помощью льготной ипотеки, а в **июле после ажиотажного спроса** объем ипотечных продаж значительно снизился

2

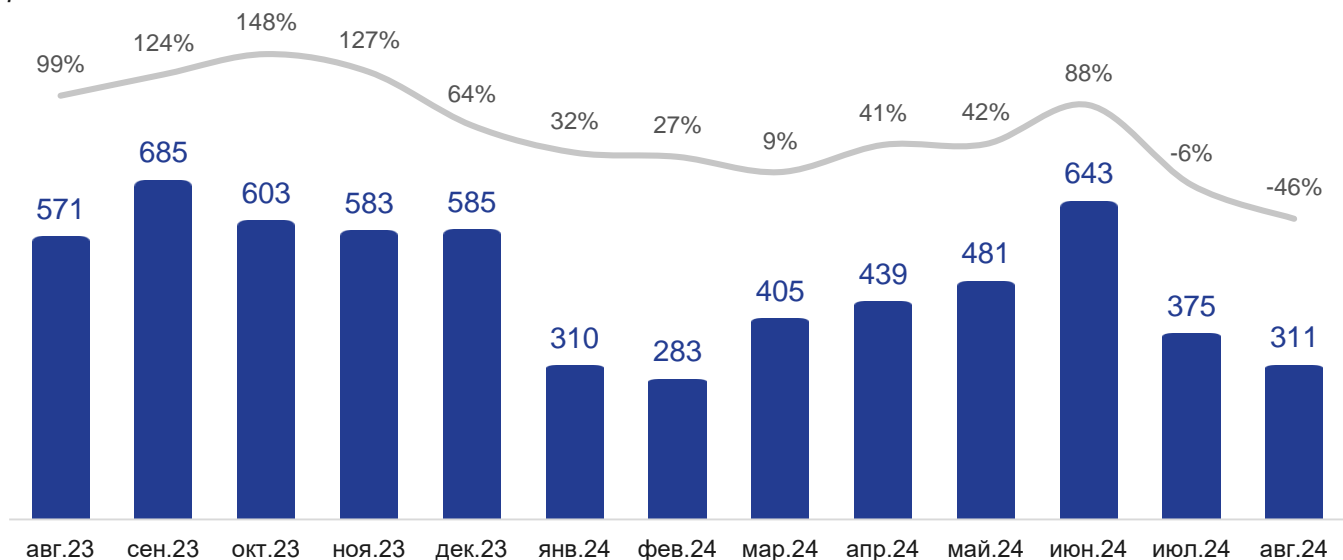
Для девелоперов **восстановление** в текущих рыночных условиях **требует четкой стратегии замены инструмента льготной ипотеки**

С ИЮЛЯ 2024 ОТРАСЛЬ ПЕРЕЖИВАЕТ ПЕРИОД АДАПТАЦИИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ

ПРОДАЖИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ (РФ)

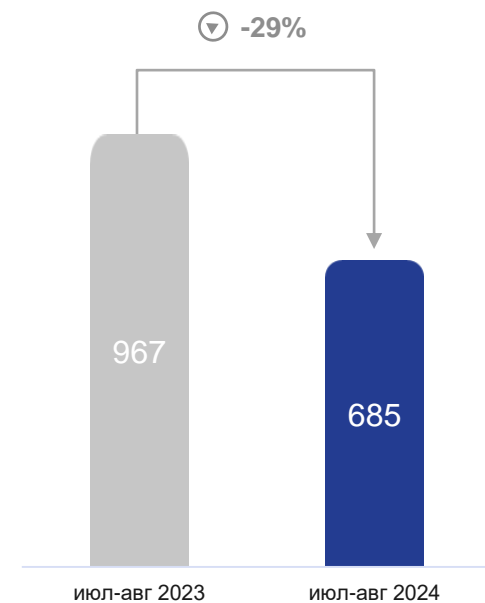
млрд руб.

Динамика в/г



ПРОДАЖИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

млрд руб.



1

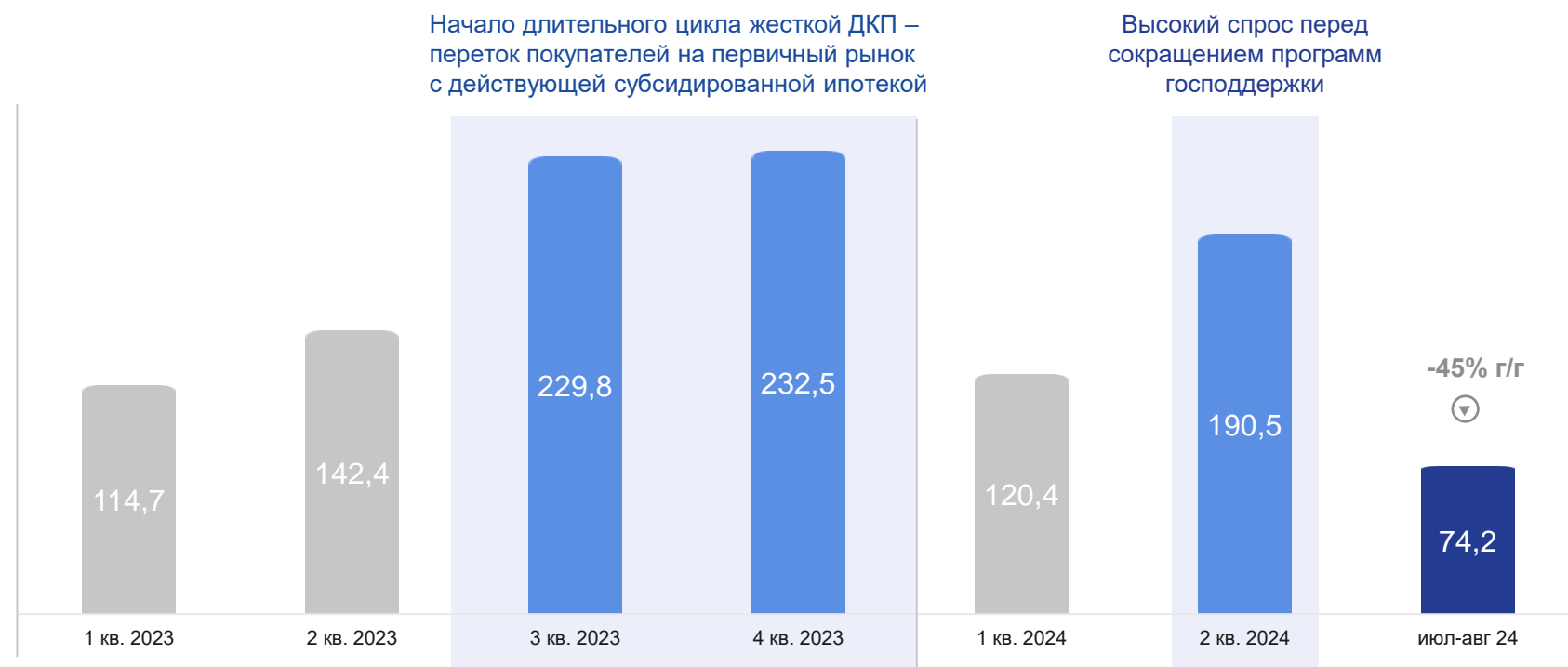
В июле, после завершения льготной ипотеки, **динамика спроса замедлилась**. В августе спад усилился (-46% к августу 2023 г.) из-за эффекта высокой базы прошлого года

2

Вместе с тем **продажи ограничены недостаточным предложением** жилья в высокой степени готовности: в проектах с плановым вводом в 2024 г. распродано **66%** площадей, в 2025 г. – **42%**

#2: СМЕЩЕНИЕ СЕЗОННЫХ ПИКОВ СПРОСА В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ СТАВОК И ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ

ПРОДАЖИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, ТЫС. ЛОТОВ

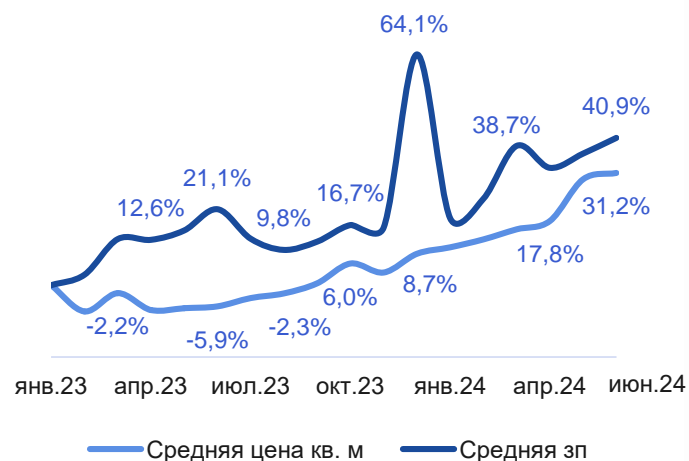


Реализация отложенного спроса из-за внешних триггеров

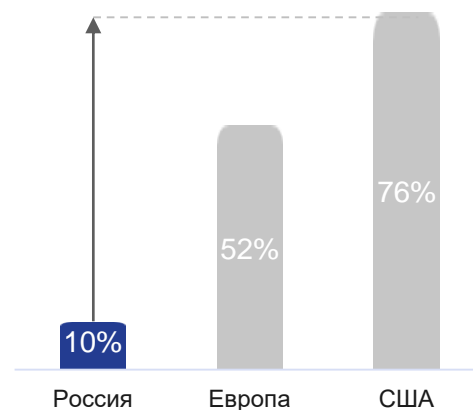
- Сезонные колебания спроса смещаются на фоне геополитического контекста, изменения рыночных ставок и ипотечных программ
- **Конец 2023-начало 2024 г. – реализация отложенного спроса** в преддверии прекращения льготной ипотеки и изменения условий прочих ипотечных программ с господдержкой с 1 июля 2024

#3: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ПОДДЕРЖКИ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ СОХРАНЯЮТСЯ

ДИНАМИКА РОСТА ЗАРПЛАТ ОПЕРЕЖАЕТ ДИНАМИКУ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

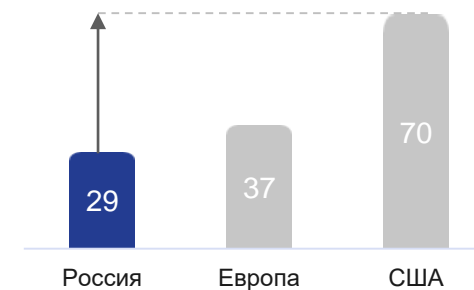


НИЗКАЯ ДОЛЯ ИПОТЕКИ В ВВП



НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЖИЛЬЕМ

Жилищный фонд на душу населения, кв. м/ чел.



1

Опережающая динамика роста зарплат по сравнению с ростом цены продаж кв. м на первичном рынке

2

Высокий кредитный потенциал в условиях постепенного снижения ставки, при низкой доле просроченной задолженности по ипотечным кредитам (0,4% на начало сентября 2024)

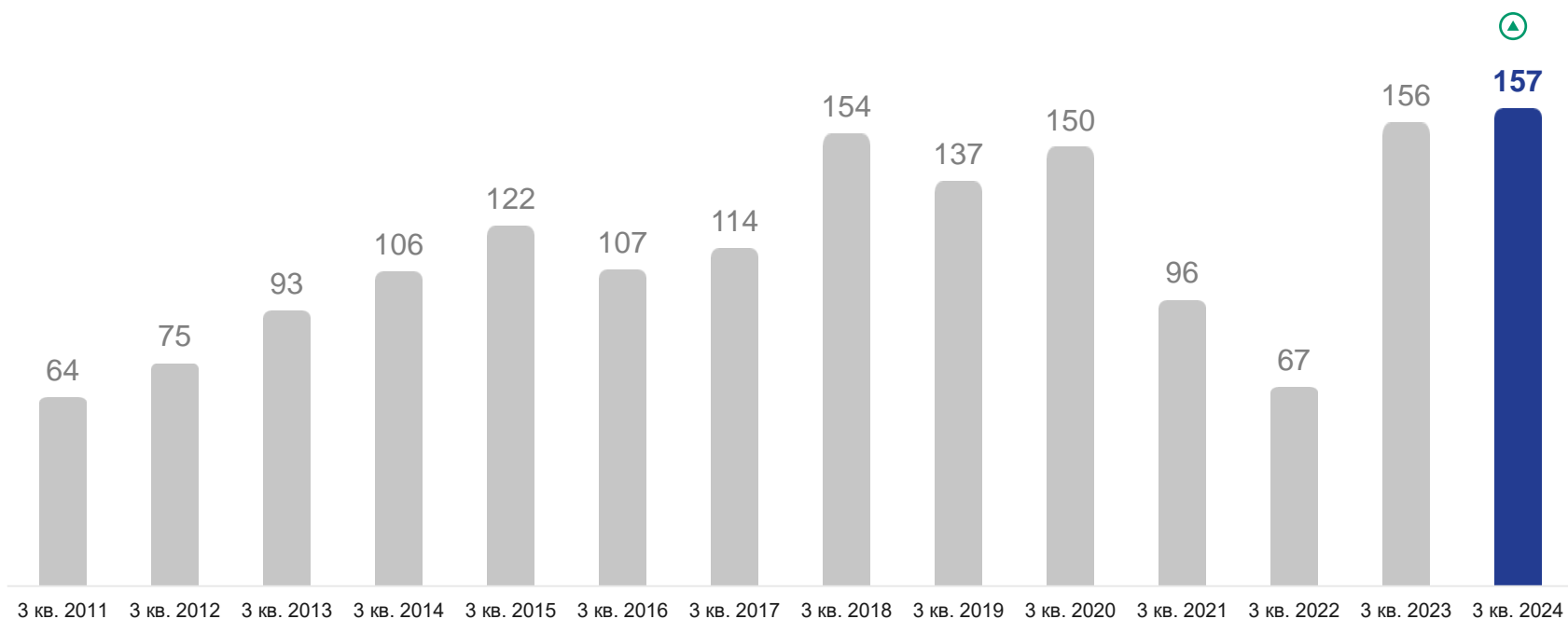
3

Сохранение долгосрочной тенденции высокого спроса на жилье

Операционные результаты

ПРОДАЖИ В 3 КВАРТАЛЕ 2024: НОВЫЙ РЕКОРД НЕСМОТРЯ НА ТУРБУЛЕНТНОСТЬ РЫНКА

НОВЫЕ ПРОДАЖИ, ТЫС. КВ. М



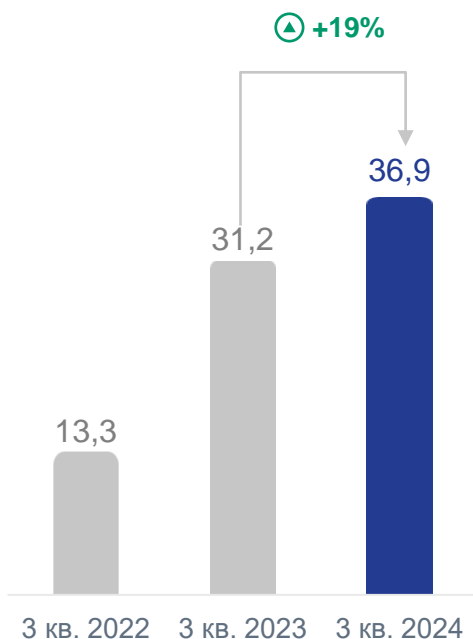
Опережающая рынок динамика продаж

- **Сильнейший 3 квартал** в публичной истории Группы «Эталон»
- Продажи в натуральном выражении (тыс. кв. м) заметно выше показателей по отрасли за сопоставимый период **(+11% г/г против -44% г/г по РФ в июле-августе)**
- **Поддержку продаж Группы** оказала низкая зависимость от ипотеки и внедрение собственных продуктов финансового инжиниринга

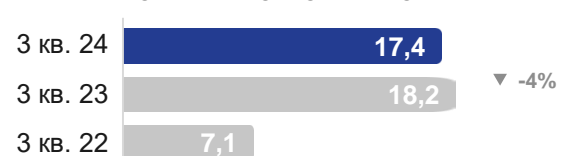
СТОИМОСТЬ КОНТРАКТОВ: ДВУЗНАЧНЫЙ ПРИРОСТ ДО РЕКОРДНЫХ УРОВНЕЙ ДАЖЕ НА ФОНЕ ВЫСОКОЙ БАЗЫ

НОВЫЕ ПРОДАЖИ

млрд руб.



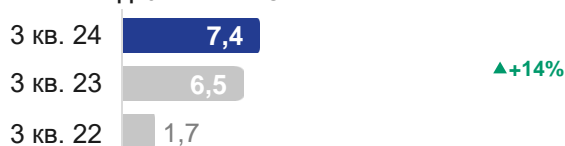
МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

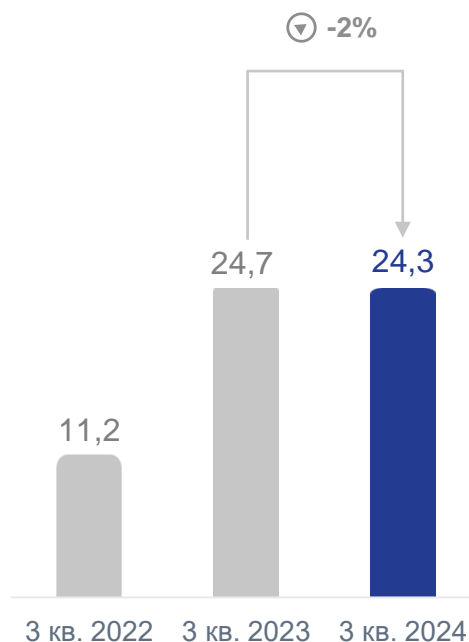


ДРУГИЕ РЕГИОНЫ



ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

млрд руб.



Продажи:

• Москва и СПб:

Продажи в кв. м увеличились на **9%**, в руб. – на **20%**

• Регионы:

Большая зависимость от ипотеки **отразилась на динамике продаж в кв. м** (-15%), при **росте продаж в денежном выражении** на 14%

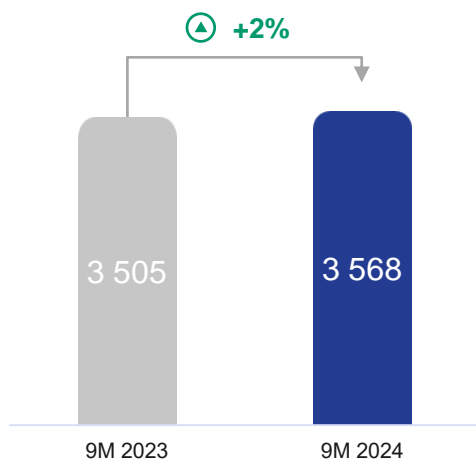
Поступления:

- Поступления **сопоставимы с уровнем 3 кв. 23** несмотря на снижение доступности ипотеки
- Перекрытие проектного долга средствами на эскроу позволяет получать **проектное финансирование по спец. ставке** (3,5%-0,01%)

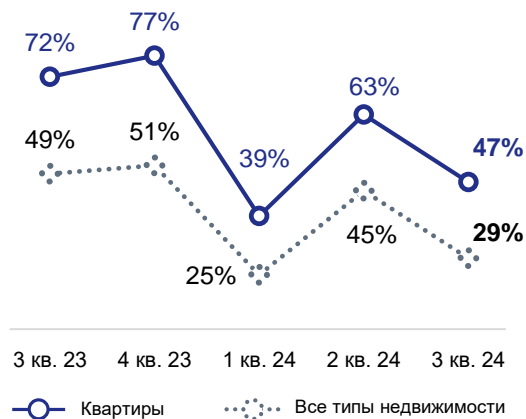
ИПОТЕЧНЫЕ ПРОДАЖИ

ИЗМЕНЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ ОТРАЗИЛОСЬ НА ДОЛЕ ИПОТЕКИ В ПРОДАЖАХ, НО НЕ ОКАЗАЛО ДАВЛЕНИЯ НА ДИНАМИКУ ПРОДАЖ

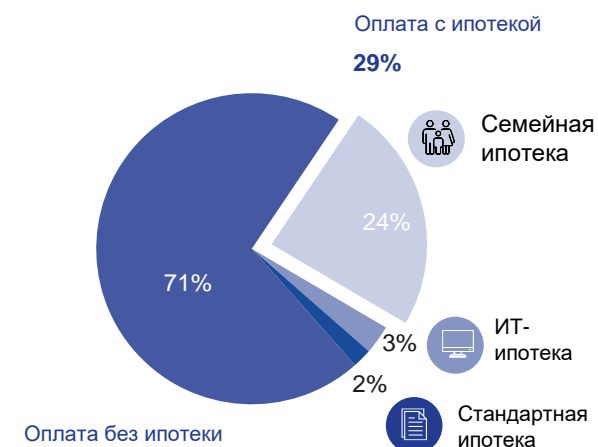
КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ПО ИПОТЕКЕ



ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ ДОГОВОРОВ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ



СТРУКТУРА ПРОДАЖ ПО ТИПАМ ОПЛАТЫ, 3 кв. 2024 года



1

Ожидание изменения ипотечных программ вызвало временное увеличение доли ипотеки во 2 кв. 2024, при этом фундаментально **зависимость от ипотеки остается низкой** – в 3 кв. 2024 **только 29%** продаж приходилось на ипотеку

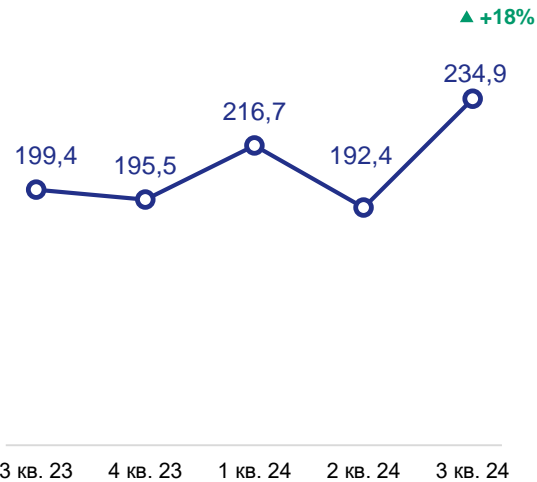
2

Один из драйверов будущих продаж – дальнейшее **развитие собственного финансового продукта**, способного заместить программы ипотеки и генерировать дополнительный спрос

СИЛЬНАЯ ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ

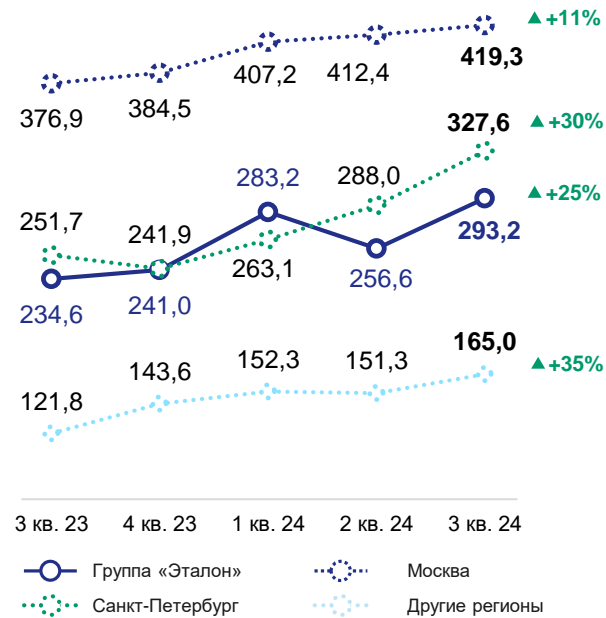
СРЕДНЯЯ ЦЕНА

тыс. руб./кв. м

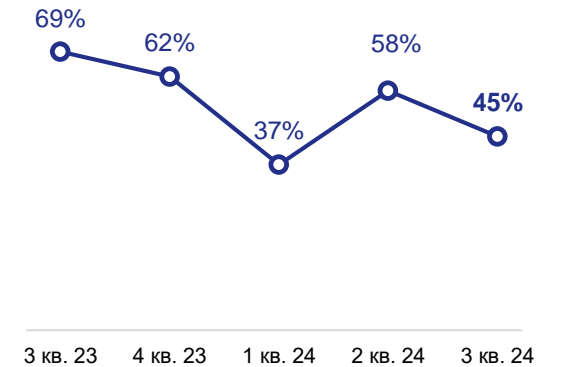


СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАРТИР

тыс. руб./кв. м



СРЕДНИЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ПЛАТЕЖ, %



1

Средняя цена выросла на 18% в годовом и на 22% в квартальном сопоставлении преимущественно из-за роста продаж в высоком ценовом сегменте в СПб

2

Рост строительной готовности проектов поддержал рост средней цены во **всех регионах** присутствия, в СПб на цену повлиял **выход в продажу «ЛДМ»**

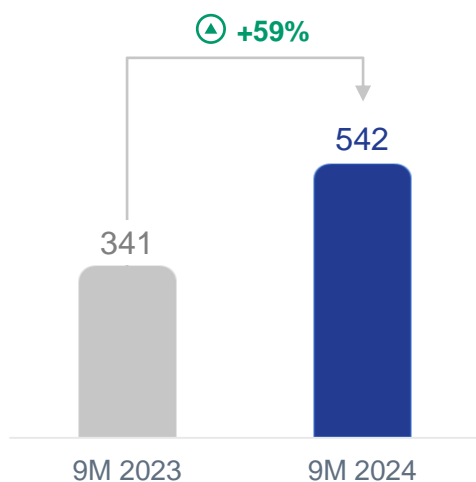
3

Средний первоначальный платеж приблизился к уровню начала года на фоне **сокращения ипотечных программ с господдержкой**

9М 2024: ПРОДОЛЖЕНИЕ УВЕРЕННОГО РОСТА

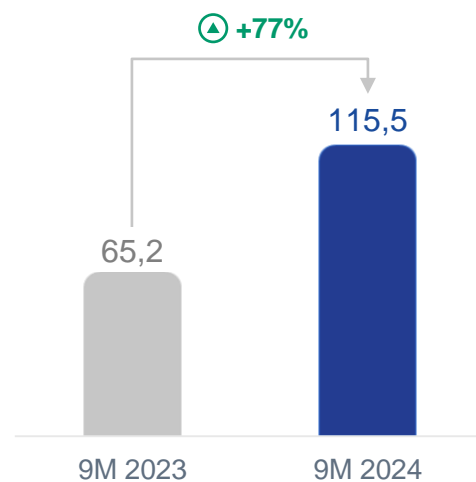
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

тыс. кв. м



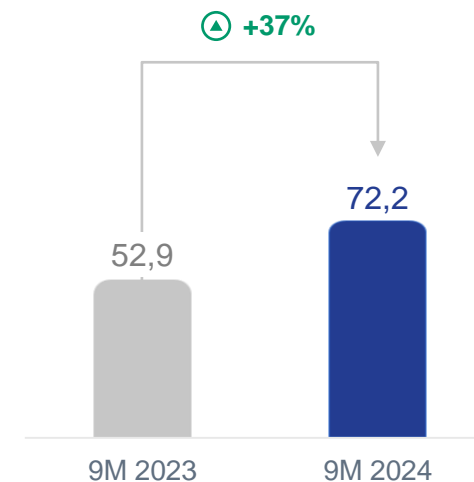
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

млрд руб.



ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

млрд руб.



1

Самый высокий результат продаж в натуральном и денежном выражении за всю историю компании

2

Количество заключенных контрактов выросло в 1,5 раза, достигнув 10,8 тыс.

3

Динамика продаж за 9 месяцев позволяет ожидать двузначного прироста продаж по итогам года

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА ПО РЕГИОНАМ

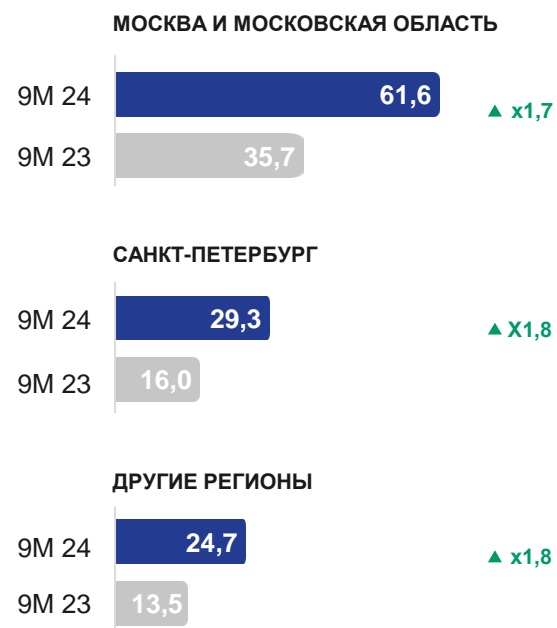
НОВЫЕ ПРОДАЖИ

тыс. кв. м



НОВЫЕ ПРОДАЖИ

млрд руб.



ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

млрд руб.



1

Сбалансированный по регионам портфель продаж поддерживает устойчивый рост: Московский регион формирует **37%** продаж, СПб – **33%**, региональные рынки – **30%** продаж в натуральном выражении

2

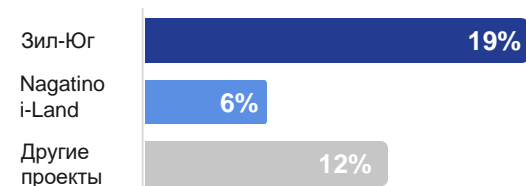
При этом по темпам роста денежных поступлений **региональные рынки опережают Москву и Санкт-Петербург**

ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТОВ

ЖИЛЫЕ КВАРТАЛЫ «ЗИЛ-ЮГ» (МОСКВА) И «СОЛНЕЧНЫЙ» (ЕКАТЕРИНБУРГ) ВХОДЯТ В ТОП САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ

ПРОДАЖИ ЗА 9М 2024 ГОДА ПО ПРОЕКТАМ, КВ. М⁽¹⁾

МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



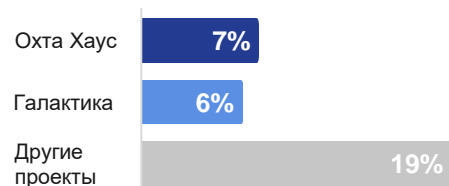
37% от общего объема продаж Группы



«ЗИЛ-Юг» - крупнейший проект Группы «Эталон»

ПРОДАЖИ ЗА 9М 2024 ГОДА ПО ПРОЕКТАМ, КВ. М⁽¹⁾

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



33% от общего объема продаж Группы



«Охта Хаус» - лидер продаж в Санкт-Петербурге

ПРОДАЖИ ЗА 9М 2024 ГОДА ПО ПРОЕКТАМ, КВ. М⁽¹⁾

ДРУГИЕ РЕГИОНЫ



30% от общего объема продаж Группы



«Солнечный» - лидер региональных продаж

Избранные проекты

МОНОГРАФИЯ

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
36 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
1,6 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
6,7 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ПУЛКОВСКИЙ ДОМ

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
12 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
0,7 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
2,6 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЗИЛ-ЮГ

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
1,2 млн кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
88,4 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
447,7 млрд руб.

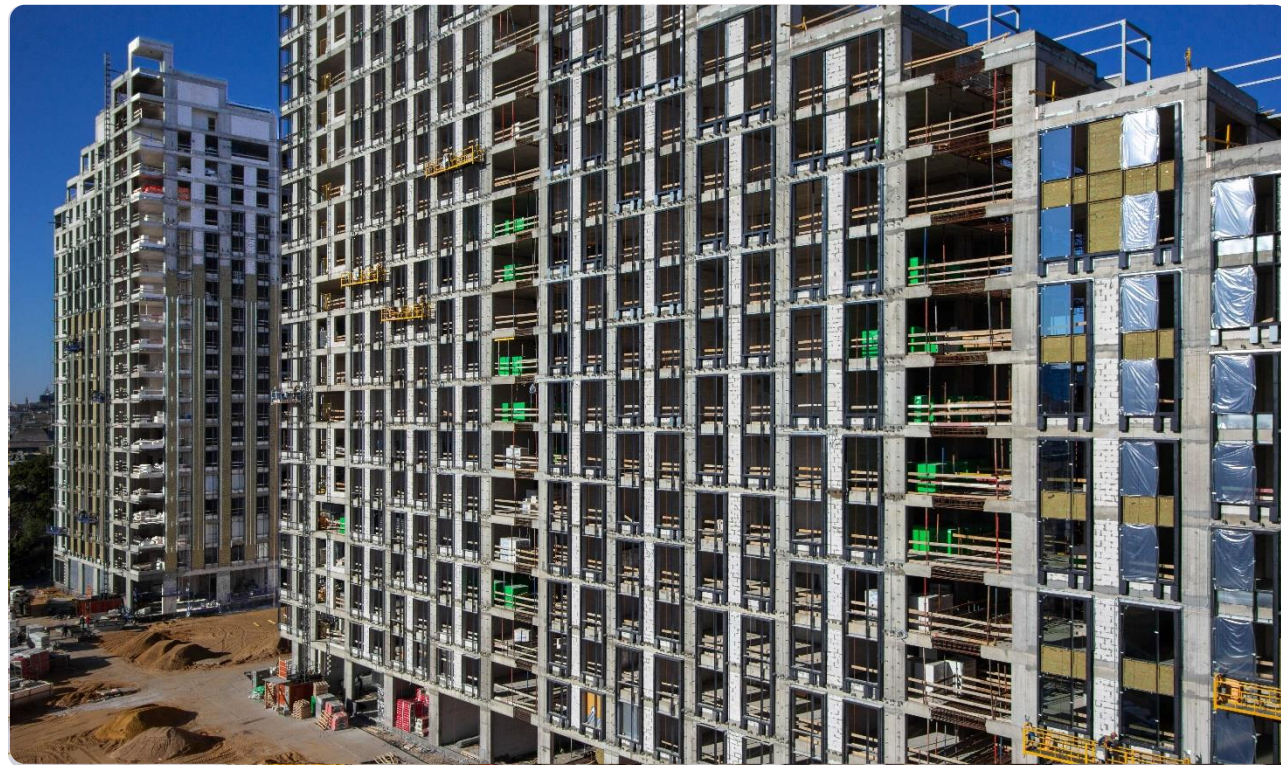
ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
МОСКВА

VOXHALL

СЕНТЯБРЬ 2024

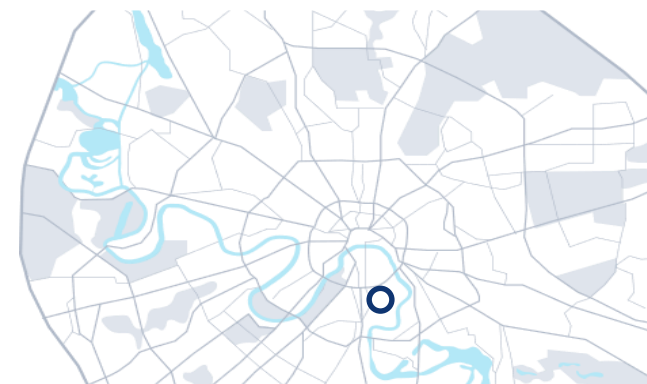


ПЛОЩАДЬ
65 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
8,1 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
35,2 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
МОСКВА

ДЕСЯТКА

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
35 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
2,0 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
4,2 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

ЗЕЛЕНАЯ РЕКА

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
1,4 млн кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
28,8 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
178,9 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
ОМСК

СОЛНЕЧНЫЙ

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
1,9 млн кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
30,2 млн руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
298,8 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
ЕКАТЕРИНБУРГ

RAUTA

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
108 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
1,9 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
13,0 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
ЕКАТЕРИНБУРГ

СЧАСТЬЕ В КАЗАНИ

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
56 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
4,2 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
13,5 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
КАЗАНЬ

GREEN

СЕНТЯБРЬ 2024



ПЛОЩАДЬ
22 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
0,6 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
1,5 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
КАЗАНЬ

СЧАСТЬЕ В ТЮМЕНИ

СЕНТЯБРЬ 2024

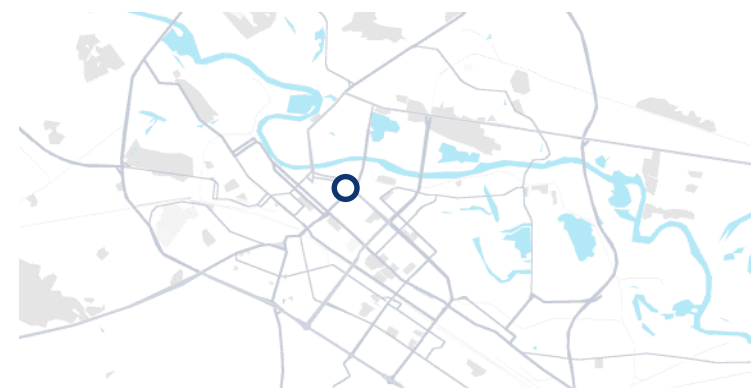


ПЛОЩАДЬ
58 тыс. кв. м

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ⁽¹⁾
1,8 млрд руб.

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ⁽¹⁾
4,8 млрд руб.

ДЕКАБРЬ 2023



РЕГИОН
ТЮМЕНЬ