

21 октября 2025 года

Возврат к двузначному приросту продаж: столичные проекты и премиум-сегмент выступили драйверами роста по итогам 3 квартала 2025

Группа «Эталон» (далее «Компания», «Группа»), одна из крупнейших компаний в сфере девелопмента и строительства на российском рынке, объявляет неаудированные операционные результаты за три и девять месяцев, завершившихся 30 сентября 2025 года, на основе управленческой отчетности.

Основные операционные показатели за 3 квартал 2025 года:

- Продажи недвижимости увеличились до 175,2 тыс. кв. м (+11% г/г) и 46,9 млрд рублей (+27% г/г), денежные поступления составили 20,1 млрд рублей
- Возврат к двузначному приросту операционных показателей связан с расширением продаж в сегменте бизнес и премиум с 58,5 тыс. кв. м до 95,4 тыс. кв. м (+63% г/г)
- Премиальный сегмент демонстрирует опережающий рост: +82% г/г в натуральном выражении и +91% в денежном выражении, среднемесячный прирост продаж в премиуме в период с июля по сентябрь 2025 составил 45% в натуральном выражении и 67% в денежном выражении
- Средняя цена за квадратный метр выросла на 12% по сравнению со 2 кварталом 2025 года, до 267 тыс. рублей, на фоне увеличившейся доли в продажах московских проектов (с 31% до 54% кв./кв.), а также бизнес- и премиум-сегмента (с 33% до 54% кв./кв.)
- Средняя цена квадратного метра квартир увеличилась до 368 тыс. руб., на 29% по сравнению с аналогичным показателем 2 квартала 2025 года, средняя цена квартир премиального класса в продажах выросла на 18% кв./кв. до 790 тыс. руб. за кв. м.
- Доля ипотечных продаж составила 30%
- Ввод в эксплуатацию в 4,2 раза превысил аналогичный показатель 3 квартала 2024 года и составил 149,8 тыс. кв. м

Ежеквартальные операционные результаты:

	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	Изменение г/г
Новые продажи, кв. м	157 361	157 442	192 077	103 678	175 226	11%
Москва и Московская обл.	55 445	45 618	89 392	32 467	94 067	70%
Санкт-Петербург	54 978	74 632	63 817	38 401	49 838	(9%)
Регионы	46 938	37 192	38 868	32 810	31 320	(33%)
Новые продажи, млн руб.	36 948	30 701	37 377	24 824	46 855	27%
Москва и Московская обл.	17 475	13 174	19 152	11 600	30 048	72%
Санкт-Петербург	12 045	11 530	11 918	8 086	11 528	(4%)
Регионы	7 428	5 998	6 308	5 138	5 279	(29%)
Денежные поступления, млн руб.	24 560	22 226	18 096	21 530	20 125	(18%)
Москва и Московская обл.	10 531	9 025	5 862	9 181	8 931	(15%)
Санкт-Петербург	7 848	8 637	8 573	7 954	6 612	(16%)
Регионы	6 181	4 564	3 662	4 395	4 582	(26%)
Средняя цена, руб./кв. м	234 799	195 000	194 595	239 432	267 395	14%

Средняя цена (жилье ¹), руб./кв. м	292 749	283 424	308 702	285 742	367 689	26%
Доля ипотеки (всего)	29%	19%	14%	32%	22%	(7 п.п.)
Доля ипотеки (жилье)	47%	35%	26%	44%	30%	(16 п.п.)
Ввод в эксплуатацию, кв. м	35 495	74 818	73 153	90 700	149 778	322%

Продажи в 3 квартале 2025 в разрезе сегментов:

	3 кв. 2024	3 кв. 2025	Изменение г/г
Новые продажи, кв. м	157 361	175 226	11%
<i>Премиум</i>	2 299	4 194	82%
<i>Бизнес</i>	56 222	91 251	62%
<i>Комфорт</i>	98 080	79 780	(19%)
Новые продажи, млн руб.	36 948	46 855	27%
<i>Премиум</i>	1 658	3 163	91%
<i>Бизнес</i>	20 432	30 184	48%
<i>Комфорт</i>	14 638	13 507	(8%)

Динамика продаж 3 квартала 2025 в премиальном сегменте:

	Июль 2025	Август 2025	Сент. 2025	Среднемес. темп роста, %
Новые продажи, кв. м	902	1 393	1 899	45%
Новые продажи, млн руб.	527	1 163	1 473	67%

Основные операционные показатели за 9 месяцев 2025 года:

- Продажи в натуральном выражении составили 471 тыс. кв. м, стоимость заключенных контрактов – 109,1 млрд руб.
- Продажи в премиальном сегменте увеличились на 68% в натуральном выражении и на 73% в денежном выражении на фоне продолжающегося развития премиального бренда Группы
- Проекты в Москве и Санкт-Петербурге составили 78% продаж в натуральном выражении и 85% продаж в денежном выражении, региональные проекты – 22% и 15% соответственно
- Средняя цена квадратного метра выросла на 9% до 232 тыс. рублей, средняя цена квадратного метра жилой недвижимости выросла на 21% до 323 тыс. рублей
- Компания ввела в эксплуатацию 313,6 тыс. кв. м недвижимости, что в 3,6 раза больше аналогичного показателя за 9 месяцев прошлого года

¹ Средняя цена квартир, в базу расчета не входят площади встроенных и кладовых помещений в жилых корпусах.

Операционные результаты за 9 месяцев 2025 года:

	9М 2023	9М 2024	9М 2025	Изменение г/г
Новые продажи, кв. м	340 617	542 517	470 981	(13%)
Москва и Московская область	131 422	202 896	215 926	6%
Санкт-Петербург	93 565	176 217	152 057	(14%)
Регионы	115 631	163 404	102 999	(37%)
Новые продажи, млн руб.	65 172	115 540	109 056	(6%)
Москва и Московская область	35 657	61 562	60 800	(1%)
Санкт-Петербург	15 979	29 299	31 532	8%
Регионы	13 536	24 679	16 724	(32%)
Денежные поступления, млн руб.	52 894	73 349	59 751	(19%)
Москва и Московская область	26 886	33 465	23 973	(28%)
Санкт-Петербург	14 118	21 892	23 138	6%
Регионы	11 890	17 992	12 639	(30%)
Средняя цена, руб./кв. м	191 334	212 970	231 550	9%
Москва и Московская область	271 320	303 416	281 577	(7%)
Санкт-Петербург	170 776	166 268	207 368	25%
Регионы	117 059	151 029	162 374	8%
Средняя цена (жилье¹), руб./кв. м	227 800	267 038	322 663	21%
Москва и Московская область	339 764	349 743	483 253	38%
Санкт-Петербург	247 390	219 970	304 163	38%
Регионы	120 657	149 232	169 610	14%
Ввод в эксплуатацию, кв. м	238 975	86 414	313 631	263%

Ключевые события с января 2025 года:

- Январь-февраль** – старт продаж в новом проекте SokolInn Park в Москве и «Клюква.Парк» в Шушарах, ближайшем пригороде Санкт-Петербурга. Проект «Клюква.Парк» в 3 квартале 2025 принес 11% от всех продаж региона и 3% от консолидированных продаж. В июне запущен еще один проект Группы в пригороде Санкт-Петербурга, Мурино, - ЖК «Ягодное.Река.Парк».
- Апрель** – запуск нового федерального бренда AURIX в премиальном сегменте жилой, офисной и курортной недвижимости.
- Май** – выход в Дальневосточный федеральный округ. Компания подписала документы, запускающие реализацию двух новых крупных проектов в Хабаровском крае: финансово-делового квартала «Хабаровск-Сити» (первый этап – 140 тыс. кв. м) и премиального курортного комплекса на острове Большой Уссурийский. В октябре инвестиционный совет Хабаровского края одобрил включение земельных участков, где будет построен проект «Хабаровск-Сити», в границы территории опережающего развития (ТОР).
- Август** – завершение крупнейшей сделки года на российском рынке коммерческой недвижимости — продажа бизнес-центра «ТЕСЛА» (39,5 тыс. кв. м).

В конце августа Группа «Эталон» расширила присутствие в премиальном сегменте благодаря заключению сделки по приобретению 100% акций АО «Бизнес-Недвижимость», портфель которого включает 42 участка в привлекательных районах Москвы и Санкт-Петербурга для реализации проектов жилой и офисной застройки бизнес- и премиум-класса.

- **Октябрь** – получение прав на земельный участок под строительство проекта жилой и курортной недвижимости в Калининградской области (209 тыс. кв. м). Проект будет реализован через механизм МИП (масштабный инвестиционный проект).

Компания приступила к реализации проекта по строительству нового бизнес-центра класса А из портфеля АО «Бизнес-Недвижимость». Проект прошел Градостроительно-земельную комиссию, ведется разработка архитектурно-градостроительной концепции.

В рамках плана по снижению строительной себестоимости и созданию собственных предприятий, занимающихся выпуском префабрицированной строительной продукции, Компания завершила строительство производственного комплекса «Технопарк Эталон» (площадь 20 тыс. кв. м) в промышленной зоне «Горелово» Ленинградской области. Технопарк введен в эксплуатацию, оборудован современными производственными линиями, а также исследовательской лабораторией и приступил к выпуску строительной продукции – легких и экономичных фасадных стен, которые в том числе будут использоваться на строящихся объектах Группы «Эталон».

Комментируя операционные результаты за 3 квартал и 9 месяцев 2025, президент Группы «Эталон» Михаил Бузулцкий отметил:

«В третьем квартале продажи увеличились на 27% г/г до 46,9 млрд рублей, что свидетельствует о возврате к двузначным темпам роста после сложного для отрасли периода. Бизнес-модель полного цикла и своевременная переориентация на сегменты, устойчивые к колебаниям спроса, позволили нам быстро адаптироваться к рыночным изменениям и по итогам 9 месяцев 2025 года заметно улучшить динамику продаж по сравнению с аналогичным показателем за первое полугодие.

Локомотивом спроса в третьем квартале стали проекты в премиальном и бизнес-сегменте. Доля премиальных проектов в продажах выросла с 4% в 3 квартале 2024 до 7% в отчетном квартале, в абсолютном выражении стоимость заключенных договоров в сегменте премиум увеличилась почти вдвое. Наша цель на стратегическом горизонте – нарастить долю высокого ценового сегмента в продажах до 20%, что может стать мощным импульсом для развития Компании.

Спрос на наши проекты бизнес-класса, расположенные преимущественно в Москве, также показал устойчивый рост: продажи в этом сегменте превысили 90 тыс. кв. м, увеличившись на 62% год к году. Самым популярным проектом среди покупателей остается ЖК Shagal – в 3 квартале 2025 в нем было реализовано 43 тыс. кв. м против 23 тыс. кв. м кварталом ранее. При этом наше предложение на столичном рынке ограничено с точки зрения количества и географии проектов, и мы ожидаем, что пополнение портфеля участками АО «Бизнес-Недвижимость» в премиальном и бизнес-сегменте станет еще одним драйвером в

среднесрочной перспективе.

Другим фактором роста может стать смягчение денежно-кредитной политики и последующее оживление спроса на недвижимость и ипотеку. Доля ипотечных продаж в 3 квартале 2025 составила 30%, что является хорошим показателем с учетом увеличившейся до 54% доли продаж в сегментах бизнес и премиум, для которых нехарактерны сделки с применением ипотечных инструментов.

Отдельная область операционной работы – ускорение строительства текущих проектов и снижения себестоимости. Благодаря хорошо выстроенным внутренним процессам в третьем квартале нам удалось нарастить объем ввода в эксплуатацию в 4 раза г/г до 150 тыс. кв. м, что должно положительно повлиять на темпы раскрытия счетов эскроу и повысить ликвидность. С той же целью в октябре мы завершили большой проект по переоборудованию собственных производственных мощностей в Ленинградской области для выпуска префабрицированных элементов. Продукция завода будет использоваться в наших проектах.

Мы планируем сохранить стратегический фокус на диверсификацию за счет растущего премиального сегмента, проектов бизнес-класса и офисной недвижимости. Мы видим потенциал в реализации подобных проектов на фоне дефицита существующих коммерческих площадей в Москве, а также благодаря действующим льготам, которые позволяют сократить платежи за землю по жилым проектам из нашего портфеля. Мы ожидаем, что сбалансированный портфель и увеличение объема новых запусков до 136 тыс. кв. м в третьем квартале, в совокупности с постепенным улучшением макроэкономических условий, окажут поддержку будущим продажам».

Это и другие объявления доступны на веб-сайте Группы «Эталон» по адресу:

<https://www.etalongroup.com/ru/investoram/novosti/>.

Контактная информация

Группа «Эталон»

IR-департамент

T: +7 812 439-80-00

E: ir@etalongroup.com

ЕМ

E: etalon@em-comms.com

О Группе «Эталон»

Группа «Эталон», основанная в 1987 году, сегодня является одним из крупнейших федеральных игроков в сфере девелопмента и строительства в России. Группа «Эталон» реализует проекты жилой недвижимости для среднего класса в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. С 2021 года Компания активно развивается на региональных рынках и строит масштабные проекты в Омске, Новосибирской области, Екатеринбурге, Тюмени и Казани. Благодаря 37-летнему опыту успешной работы и активной региональной экспансии Компания остается одним из наиболее успешных игроков на российском рынке недвижимости. С момента создания Группа «Эталон» ввела в эксплуатацию 9,2 млн кв. м.

Благодаря интегрированной бизнес-модели Группа «Эталон» создает добавленную стоимость для клиентов и акционеров на каждом этапе девелопмента, от анализа и приобретения земельного участка до эксплуатации и сервисного обслуживания уже построенных объектов недвижимости. Коллектив Группы «Эталон» насчитывает более 6 тысяч сотрудников.

Активы Группы «Эталон» включают 27 проектов в стадии проектирования и строительства, непроданную недвижимость в завершенных комплексах и коммерческую недвижимость с чистой реализуемой площадью 5,5 млн кв. м, а также производственный блок. Согласно оценке Nikoliers, стоимость активов Группы «Эталон» на 31 декабря 2024 года составляет 305 млрд рублей.

В 2024 году Группа «Эталон» заключила новые контракты на продажу недвижимости общей площадью 699 тыс. кв. м на сумму 146,2 млрд рублей.

Выручка Компании в 2024 году составила 131 млрд рублей, EBITDA – 27,6 млрд рублей.

С сентября 2025 года акции Группы «Эталон» обращаются на фондовом рынке Московской биржи (тикер ETLN) и включены во второй котировальный список.