

# Операционные результаты 1 кв. 2026

май 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.

### Основной фокус:

- приоритизация денежных поступлений
- работа с ликвидностью
- поддержание рентабельности продаж

### Продажи

25 млрд руб.

В 1 кв. 2026 продажи достигли 90 тыс. кв. м общей стоимостью 24,7 млрд руб.

### Ввод в эксплуатацию

237 тыс. кв. м **x3,2**

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

### Денежные поступления

27 млрд руб. **+47%**

рост денежных поступлений в 1 кв. 2026 составил +47% г/г и обусловлен изменением структуры оплат: увеличением доли 100% оплат и ипотеки

### Продажа непрофильных активов

5 сделок

в рамках работы с ликвидностью за 4 мес. 2026 реализовано несколько коммерческих объектов и 2 земельных участка в Санкт-Петербурге

### Продажи премиум-бренда AURIX

+104%

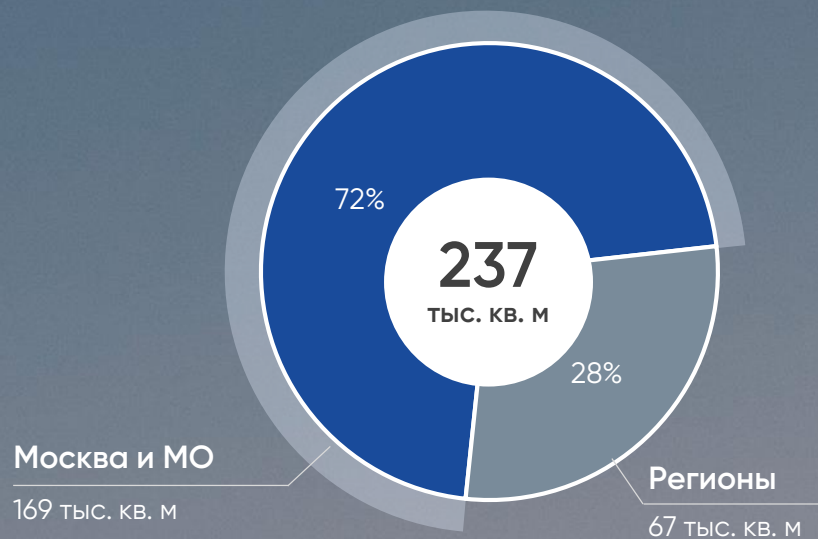
в 1 кв. 2026 продажи в премиум-сегменте увеличились на 98% в натуральном выражении и на 104% в денежном

# 01

## Операционные результаты

## 1. Сохранение темпов ввода в эксплуатацию

ТЫС. КВ. М



Ввод в эксплуатацию увеличился до 237 тыс. кв. м против 73 тыс. кв. м в 1 кв. 2025 – **рост в 3,2 раза г/г**

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

## 2. Реализация непрофильных активов

**3** коммерческих объекта, включая 2 актива АО «Бизнес-Недвижимость»

Реализовано в 1 кв. 2026

Локация: Москва

**2** земельных участка, входивших в проект «Галактика»

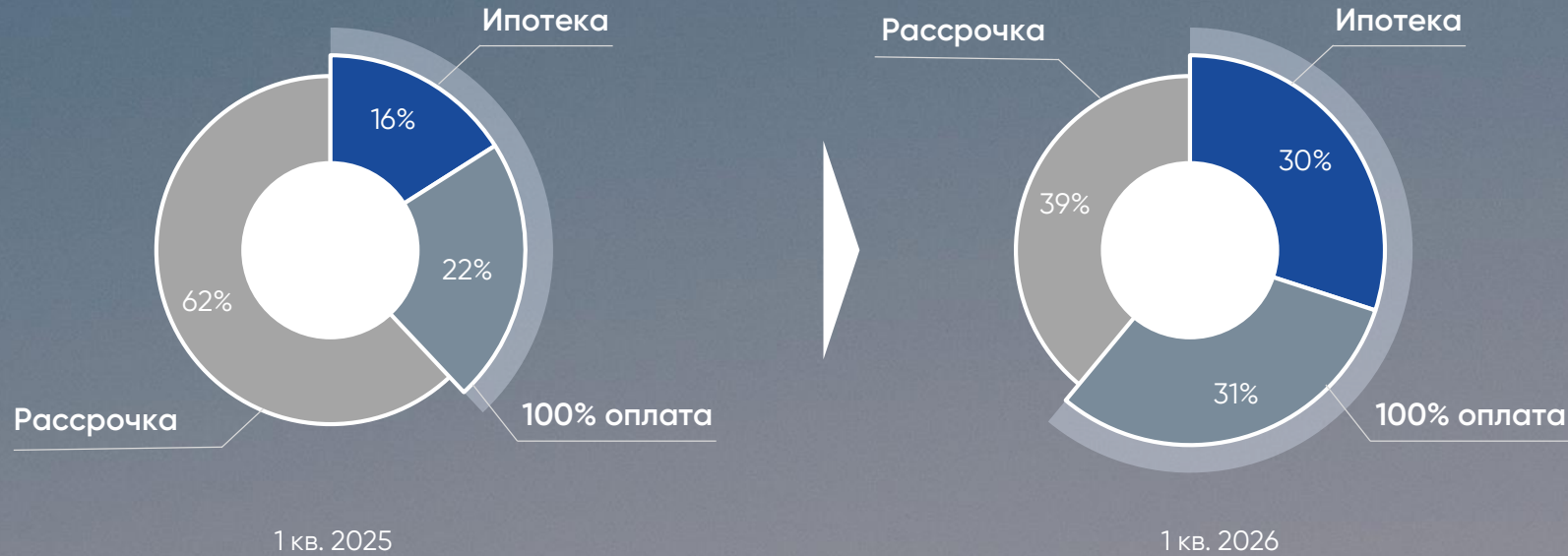
Реализовано в апреле 2026

Локация: Санкт-Петербург

Мы продолжаем работу с текущим портфелем непрофильных активов, реализуя объекты коммерческой недвижимости и активы без девелоперского потенциала, что обеспечивает дополнительный приток ликвидности

## Приоритизация денежных поступлений: увеличение доли 100%-ных оплат и ипотеки

### Структура продаж жилой недвижимости по типам оплаты



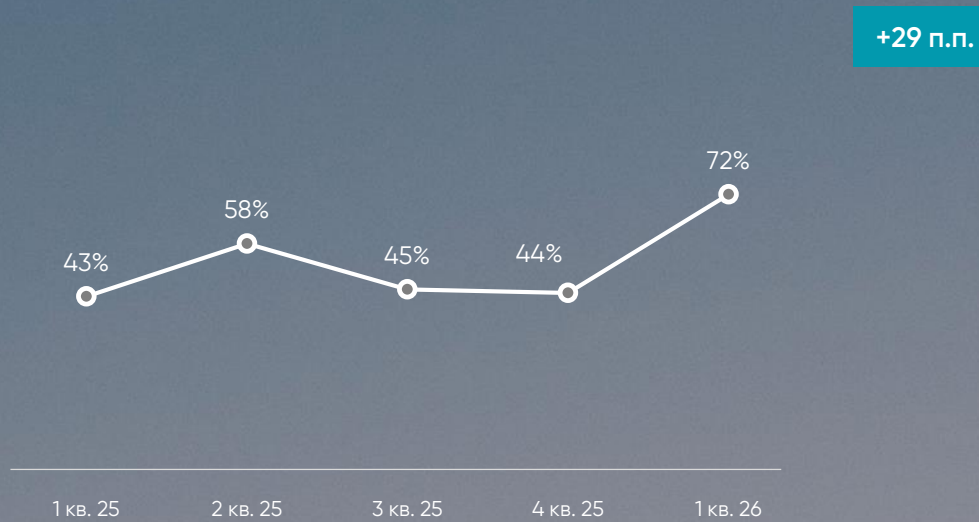
### Доля ипотечных договоров в структуре продаж



За счет пересмотра модели продаж нам удалось увеличить долю 100%-ных оплат и ипотеки. Такие оплаты позволяют получать 100% от стоимости лота на баланс компании и счета эскроу, что в текущей рыночной конъюнктуре позволяет снизить стоимость проектного финансирования. Суммарная доля продаж в ипотеку и со 100%-ной оплатой выросла на 23 п.п. г/г и на 20 п.п. по сравнению с 4 кв. 2025 года.

# ○ Изменение структуры продаж обеспечило рост денежных поступлений

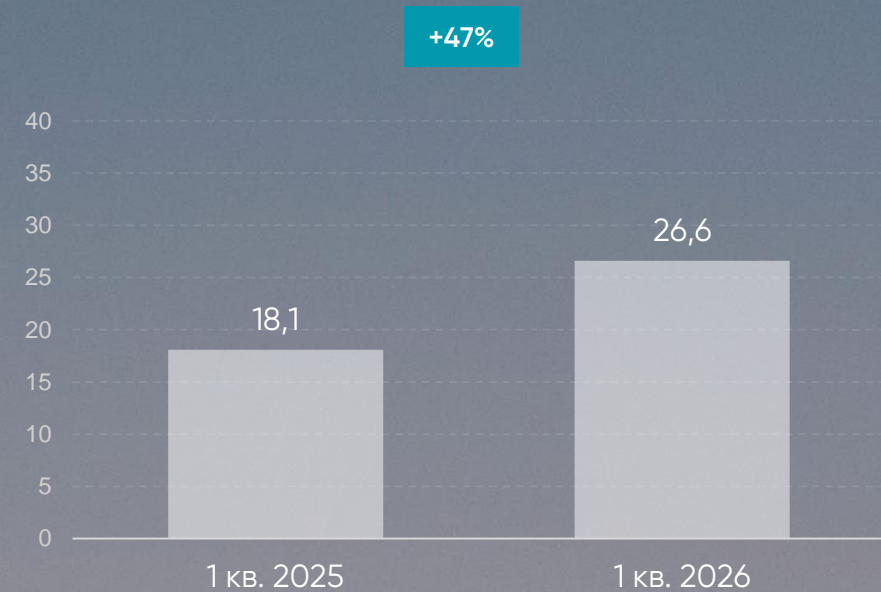
## Средний первоначальный платеж



Изменение структуры оплат повлияло на рост среднего первоначального платежа – +29 п.п. г/г и +28 кв./кв.

## Денежные поступления

млрд руб.

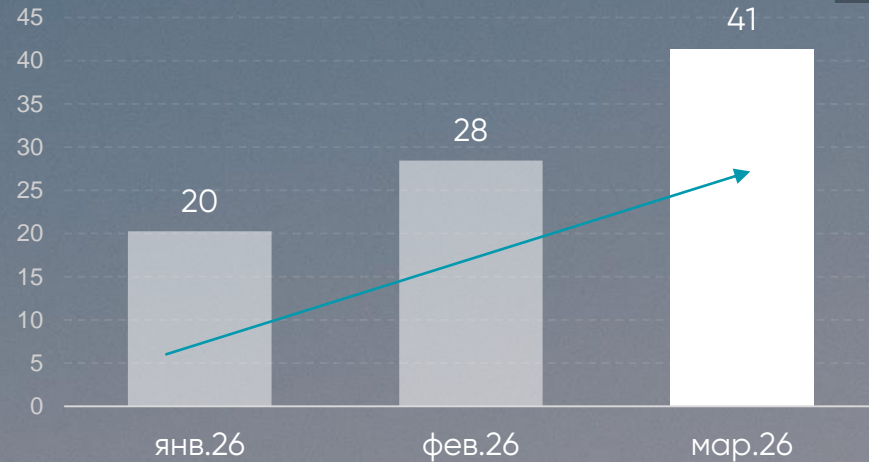


Благодаря изменению структуры спроса объем денежных поступлений вырос на 47% до 26,6 млрд рублей – уровня, сопоставимого с аналогичным показателем 2 полугодия 2023 года и 1 полугодия 2024 (последний год действия массовой льготной ипотеки).

# Продажи временно под давлением на фоне сохранения жесткой денежно-кредитной политики

## Новые продажи

тыс. кв. м



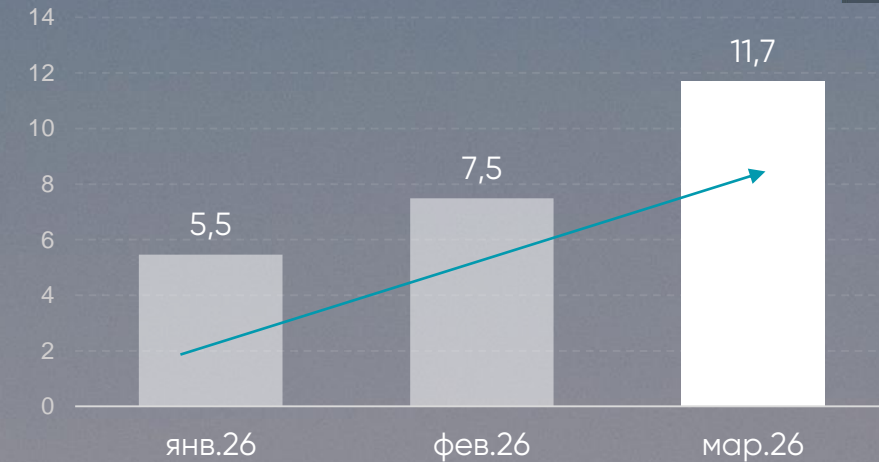
**90** тыс. кв. м

совокупный объем продаж в 1 кв. 2026 vs. 192 тыс. кв. м в 1 кв. 2025

**+43%**  
среднемесячный темп роста

## Новые продажи

млрд руб.



**24,7** млрд руб.

совокупный объем продаж в 1 кв. 2026 vs. 37,4 млрд руб. в 1 кв. 2025

**+46%**  
среднемесячный темп роста

Динамика продаж год к году под влиянием нескольких факторов, включая высокие рыночные ставки и пересмотр модели продаж в 4 кв. 2025 года для увеличения денежных поступлений: изменение условий по программам рассрочки и наращивание продаж с полной оплатой.

Несмотря на снижение продаж по сравнению с 1 кв. 2025 г., наблюдается восстановительный рост с начала 2026 г.

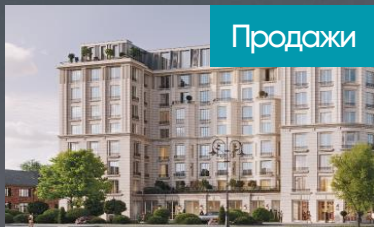
# AURIX

Новый премиальный бренд жилой, офисной и курортной недвижимости



ЛДМ

Санкт-Петербург



Мариинка  
Делюкс

Санкт-Петербург



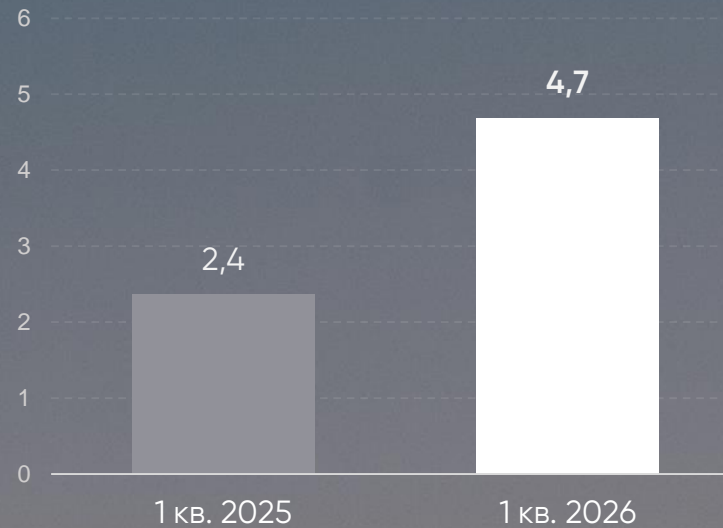
Резиденция  
Омега

Москва

## Новые продажи AURIX

тыс. кв. м

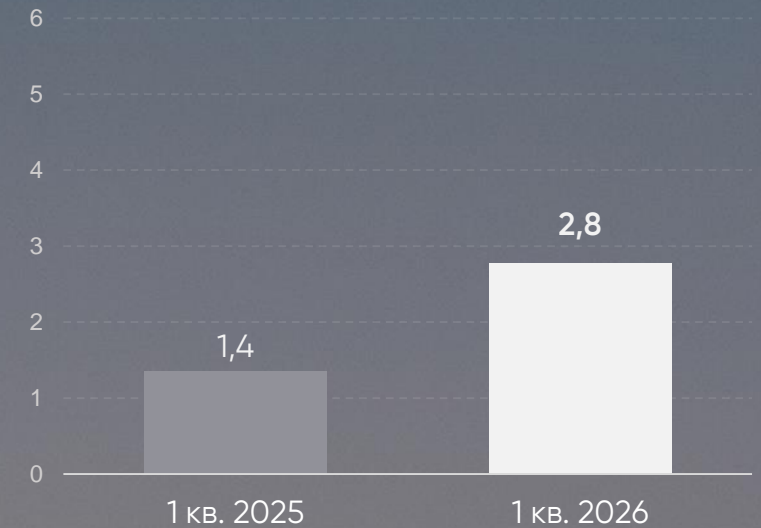
+98% рост премиум-сегмента г/г



## Новые продажи AURIX

млрд руб.

+104% рост премиум-сегмента г/г



В 1 кв. 2026 запущен в продажу дебютный проект AURIX в Москве «Резиденция Омега», дополнивший действующую линейку премиального бренда

Премиальный сегмент сформировал 11% от стоимости заключенных контрактов по сравнению с 4% в 1 кв. 2025 года

## Средняя цена

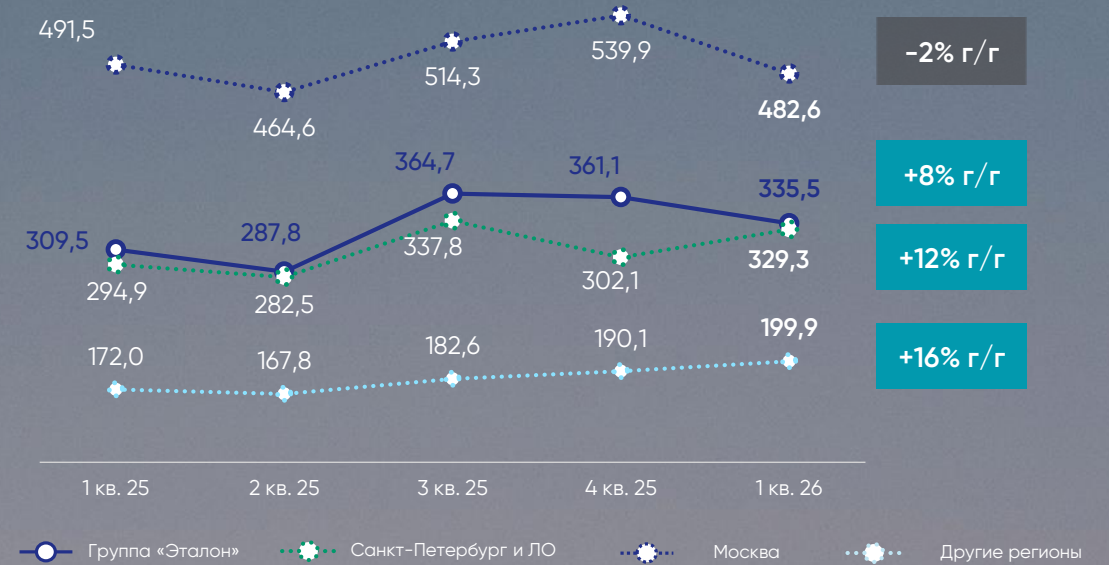
тыс. руб. / кв. м



Динамика средней цены г/г обусловлена увеличением доли высокомаржинальных проектов в продажах и низкой базой ввиду реализации крупных коммерческих объектов в 1 кв. 2025 года

## Средняя цена жилья

тыс. руб. / кв. м



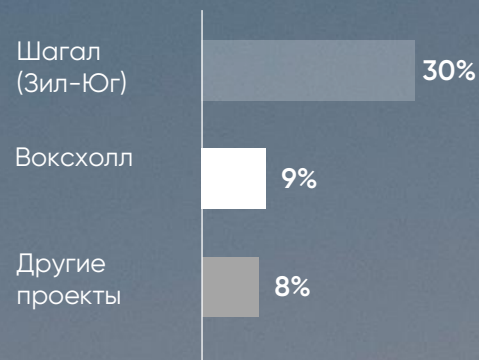
На сильную динамику средней цены в Санкт-Петербурге повлияло увеличение доли высокого сегмента в продажах (4% в 1 кв. 2025 vs. 21% в 1 кв. 2026).

Поквартальное снижение средней цены жилья в Москве связано с увеличением в продажах доли апартаментов (2% в 4 кв. 2025 vs. 23% в 1 кв. 2026) и встроенных коммерческих помещений (8% в 4 кв. 2025 vs. 12% в 1 кв. 2026)

## Продажи за 1 кв. 2026 по проектам

кв. м

### МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

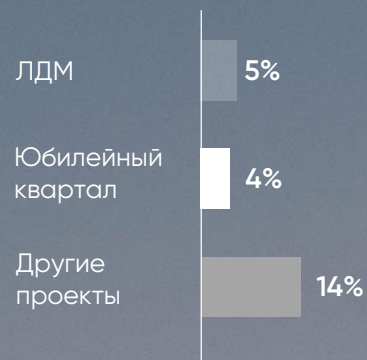


**47%** от общего объема продаж Группы

## Продажи за 1 кв. 2026 по проектам

кв. м

### САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



**23%** от общего объема продаж Группы

## Продажи за 1 кв. 2026 по проектам

кв. м

### РЕГИОНЫ



**31%** от общего объема продаж Группы



«ШАГАЛ» – крупнейший проект Группы «Эталон»



«ЛДМ» – лидер продаж в Санкт-Петербурге



«СОЛНЕЧНЫЙ» – лидер региональных продаж

# КОНТАКТЫ

[etalongroup.com](http://etalongroup.com)



[ir@etalongroup.com](mailto:ir@etalongroup.com)



T-Пульс

