

ЭТАЛОН

Презентация для акционеров

Сентябрь 2025



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.

○ Группа «Эталон»: трансформация в одного из крупнейших федеральных девелоперов

Дебют на международном
рынке капитала

Расширение присутствия
на локальном рынке

Инфраструктурные
ограничения

Реализация новой стратегии роста
и создания акционерной стоимости

2011

\$575 млн
IPO

2019

Приобретение
девелопера
«Лидер-Инвест»

2021

\$150 млн
SPO

Старт
региональной
экспансии

2023

Получение статуса
первичного листинга
на MOEX

Решение ГОСА
о редомициляции
Компании в РФ

2025

Запуск премиального
девелопера AURIX

Завершение
редомициляции

Сделка по приобретению
АО «Бизнес-Недвижимость»

Старт торгов акциями
МКПАО «Эталон Групп»

2017

Ускоренное
размещение
акций
на **\$132 млн**

Ускоренное
размещение
акций на
\$95 млн

2020

Листинг на MOEX

2022

Приобретение
российского
девелоперского
бизнеса
компания YIT

2024

Делистинг
с Лондонской
фондовой биржи

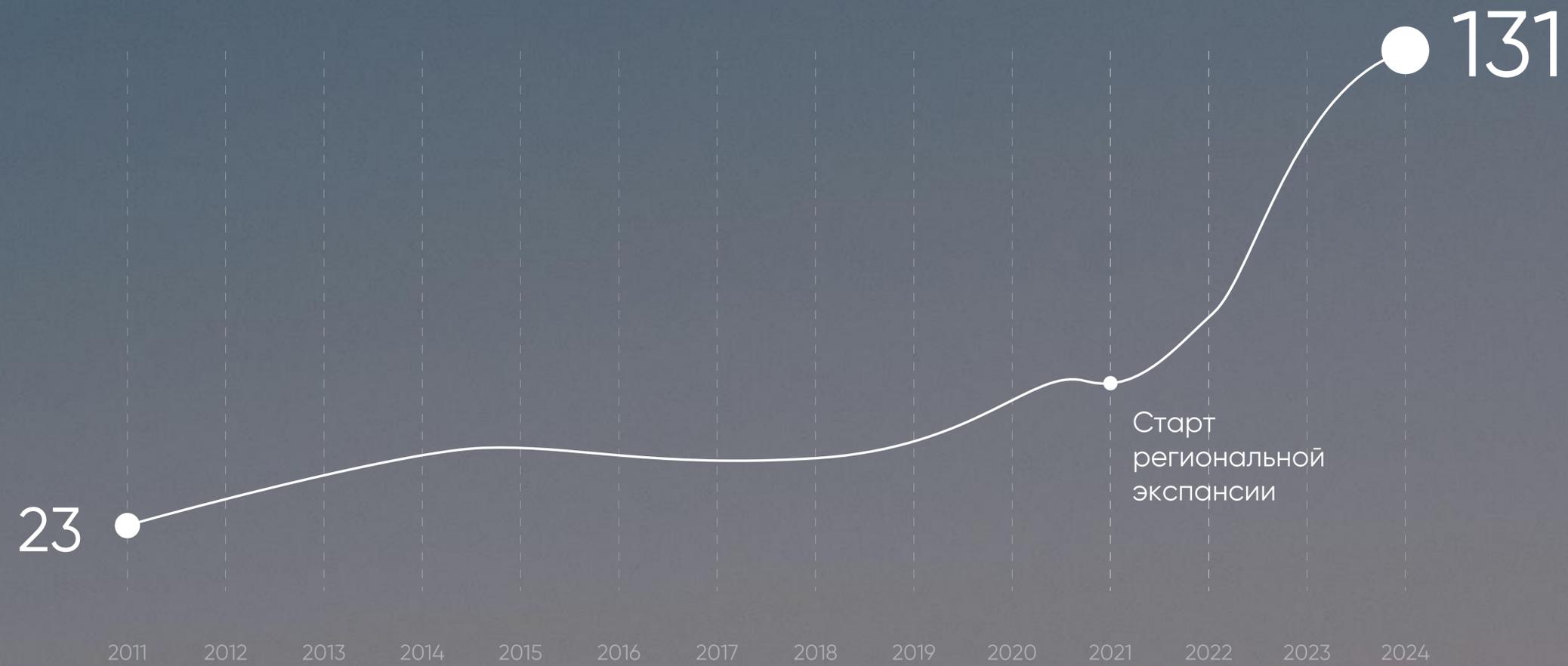
1987

Основание
Компании

○ Группа «Эталон»: трансформация в одного из крупнейших федеральных девелоперов

Подтвержденная история роста с момента IPO

Выручка, млрд руб.

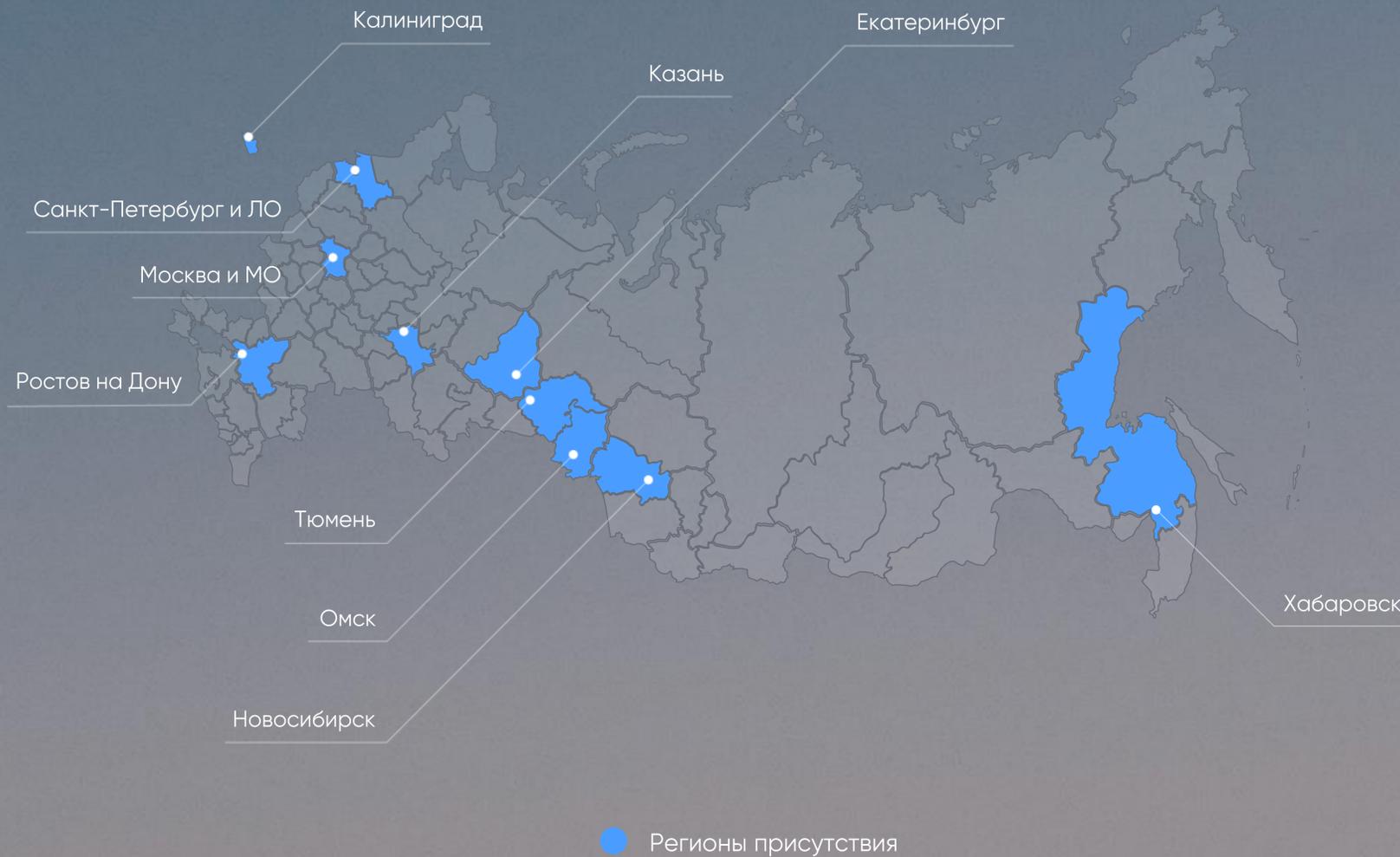


CAGR продаж
2011–2024

17%

○ Группа «Эталон» сегодня

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



Федеральный девелопер

8 МЛН КВ. М

портфель проектов¹

1,2 МЛН КВ. М

объем стройки²

12 **+9 с 2021 года**
ТОП-3⁴

регионов³

Диверсифицированный портфель

Присутствие во всех классах НЕДВИЖИМОСТИ

AURIX
Новый премиальный суббренд

+52 %

рост продаж премиума⁵

Рост и эффективность

×2

рост объемов ввода в эксплуатацию⁵

+35 %

рост выручки⁶

-2,2 п. п.

снижение доли КиАУР в выручке⁶

¹ Данные Компании. ² На 30.06.2025. ³ На 10.08.2025. ⁴ За 2024 год по данным ЕРЗ.РФ. ⁵ В натуральном выражении за 6 месяцев 2025 года. ⁶ По данным финансовой отчетности по МСФО за 6 месяцев 2025 года г/г.

○ Планмерно идем к ключевой цели: масштабирование и рост финансовых показателей бизнеса

Масштабирование

Комплексная работа с эффективностью

Цели к 2026 году

15 регионов

в портфеле

×2 к 2023 году

рост продаж

10 %

доля коммерческих, административных и управленческих расходов

>30 %

валовая рентабельность



12 регионов

текущая география



146 млрд руб.

продажи за 2024 год



11,2 %

КиАУР к выручке за 2024 год



32 %

валовая рентабельность за 2024 год

01

Операционные результаты за первое полугодие 2025 года

2025

первое
полугодие

296 тыс. кв. м

продажи

62,2 млрд руб.

продажи

+50 %

прирост продаж
в премиум-сегменте

27 %

среднегодовой темп роста
продаж '23-25

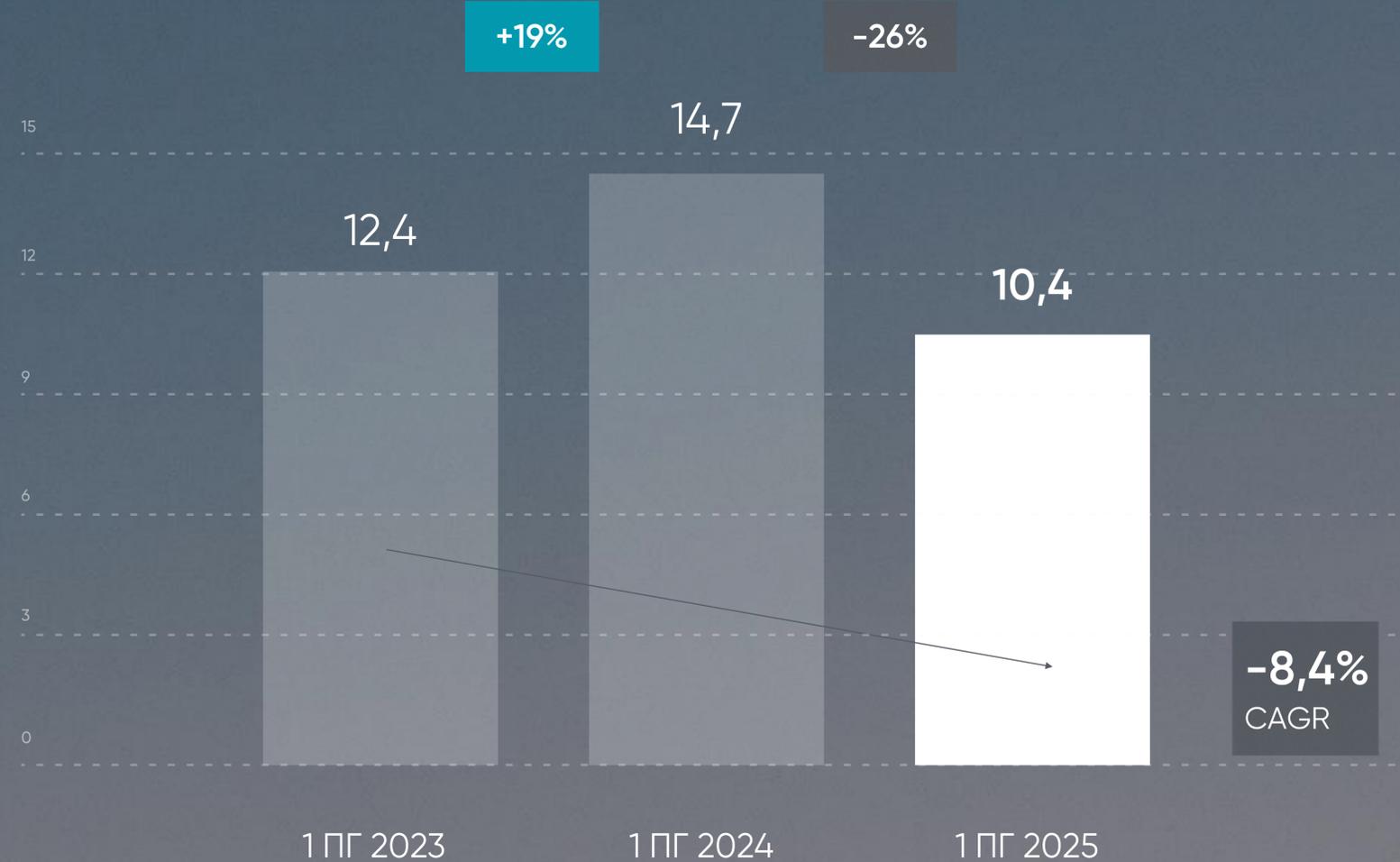
34 %

доля ипотечных продаж

○ Рынок недвижимости РФ в 1 полугодии 2025: охлаждение г/г на фоне высокой ставки и ограниченной ипотеки

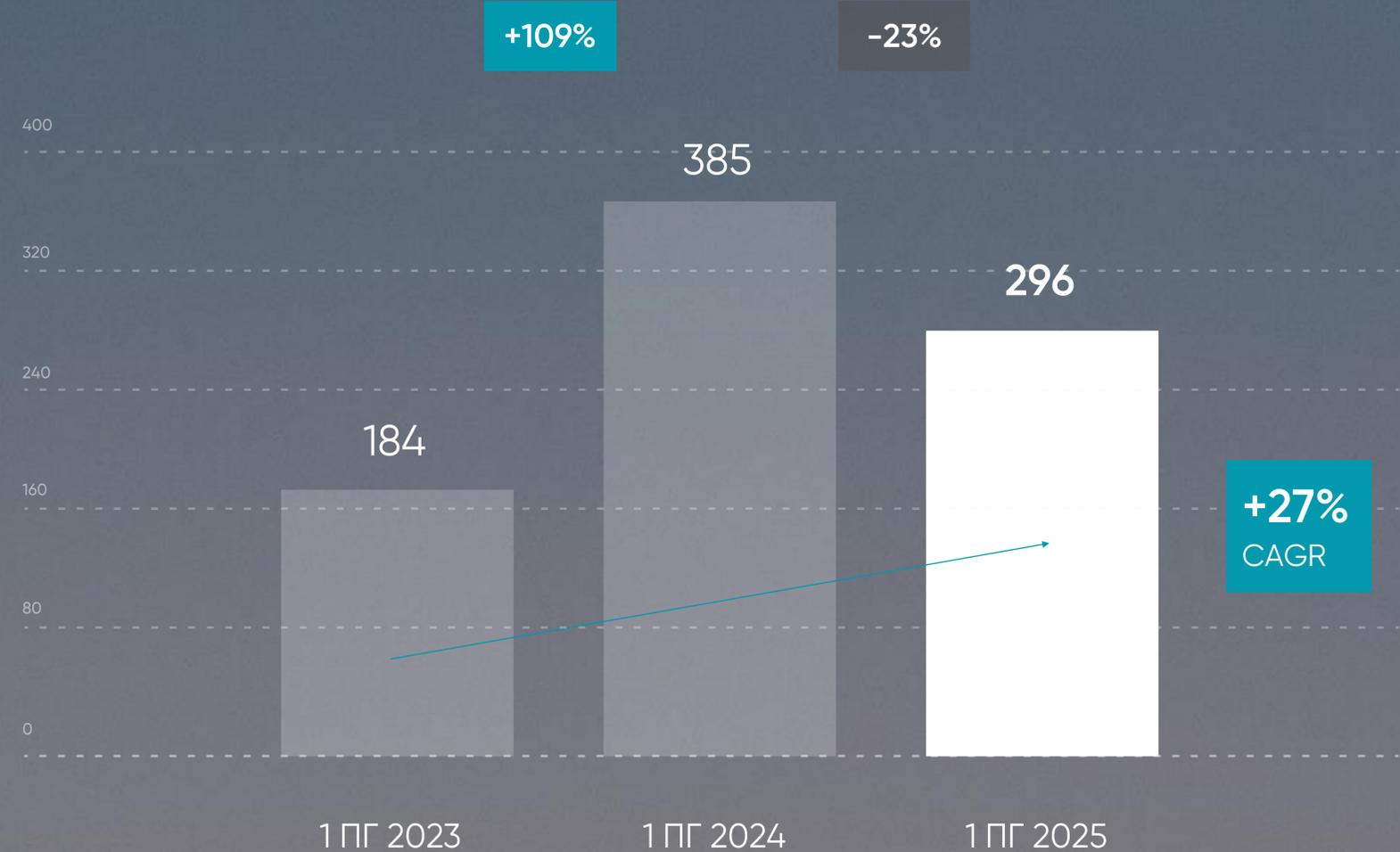
Продажи недвижимости в РФ

МЛН КВ. М



Продажи недвижимости Группы

ТЫС. КВ. М



ЭТАЛОН

~60 %

ипотечные продажи

0,7x

покрытие проектного долга
средствами на эскроу счетах

34 %

ипотечные продажи

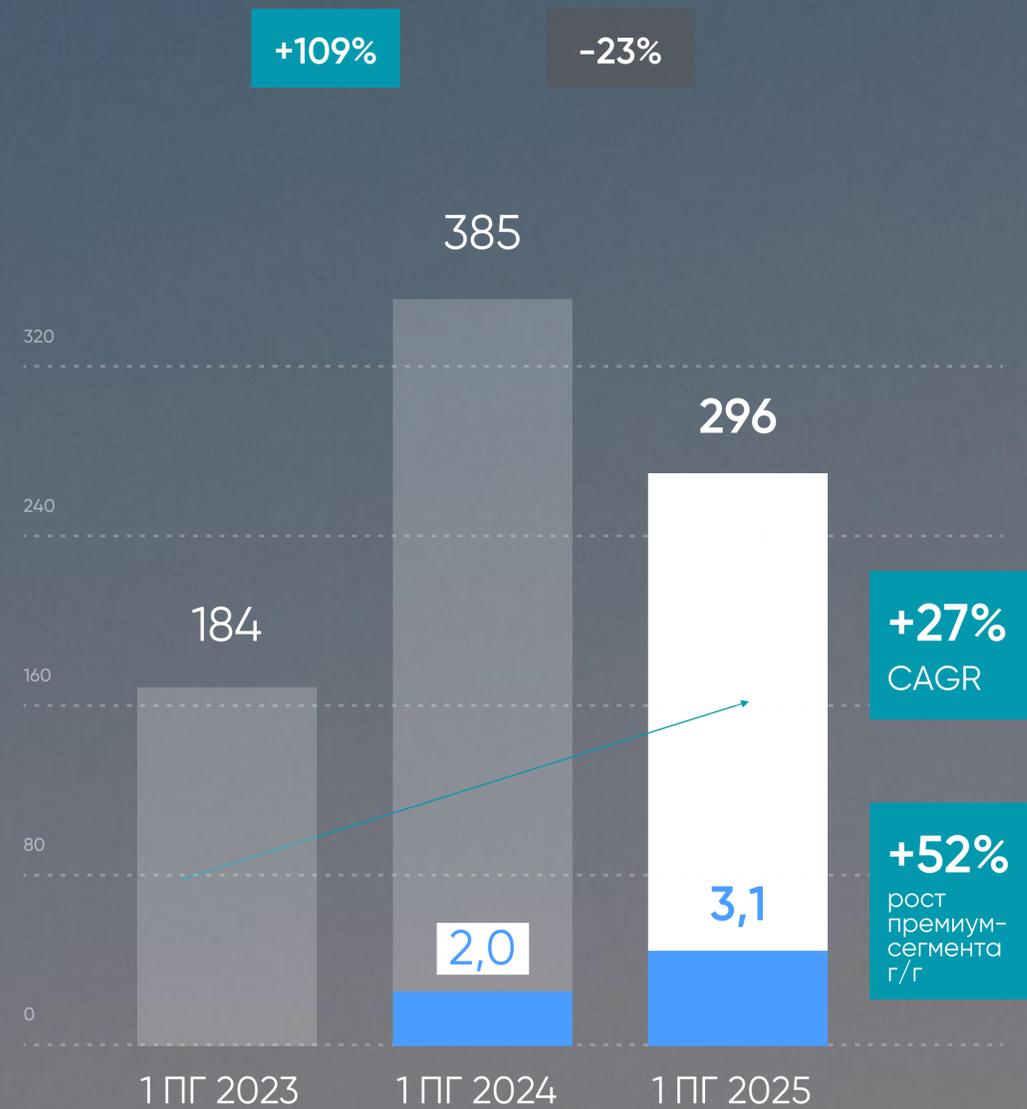
0,9x

покрытие проектного долга
средствами на эскроу счетах

○ Эффект высокой базы 1 ПГ 2024 не отразился на сегменте премиум

Новые продажи

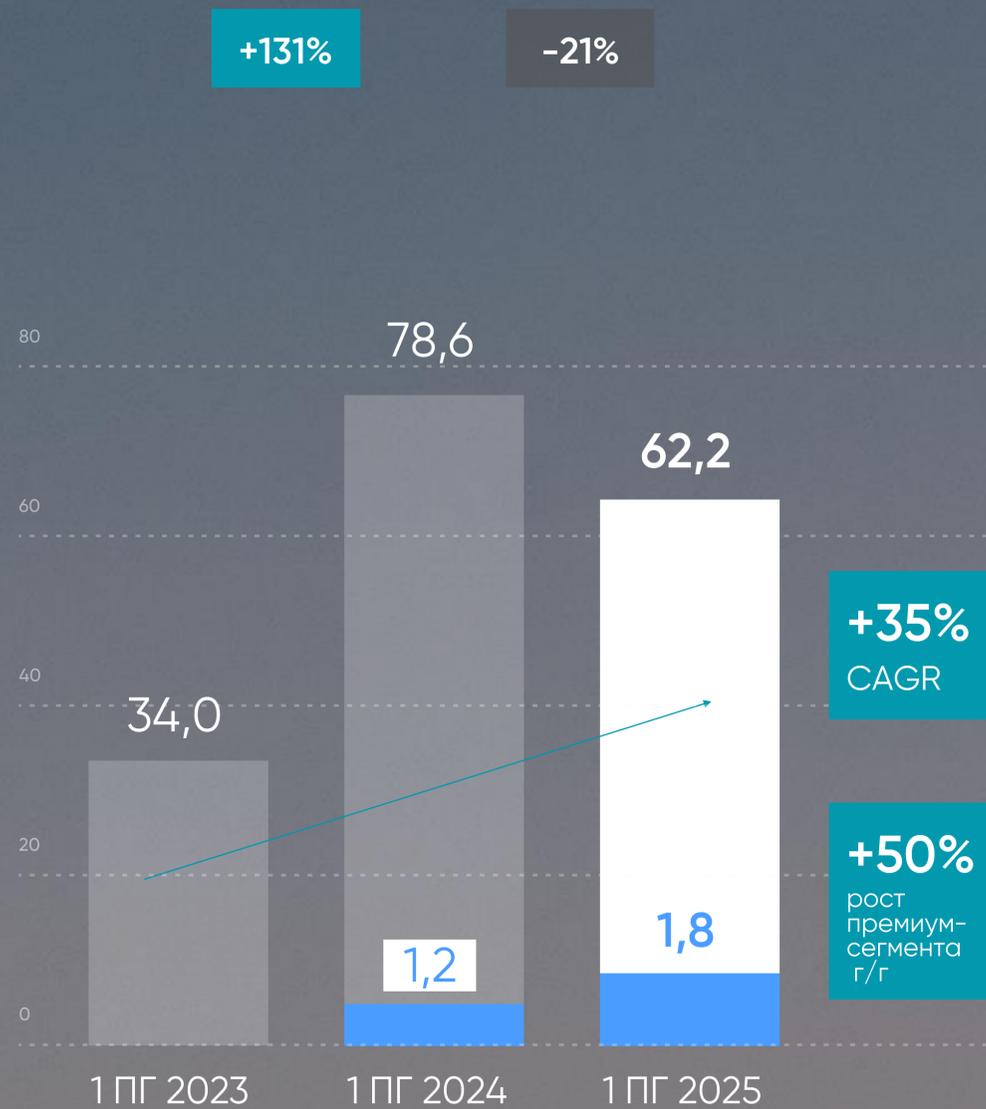
тыс. кв. м



● Премиум

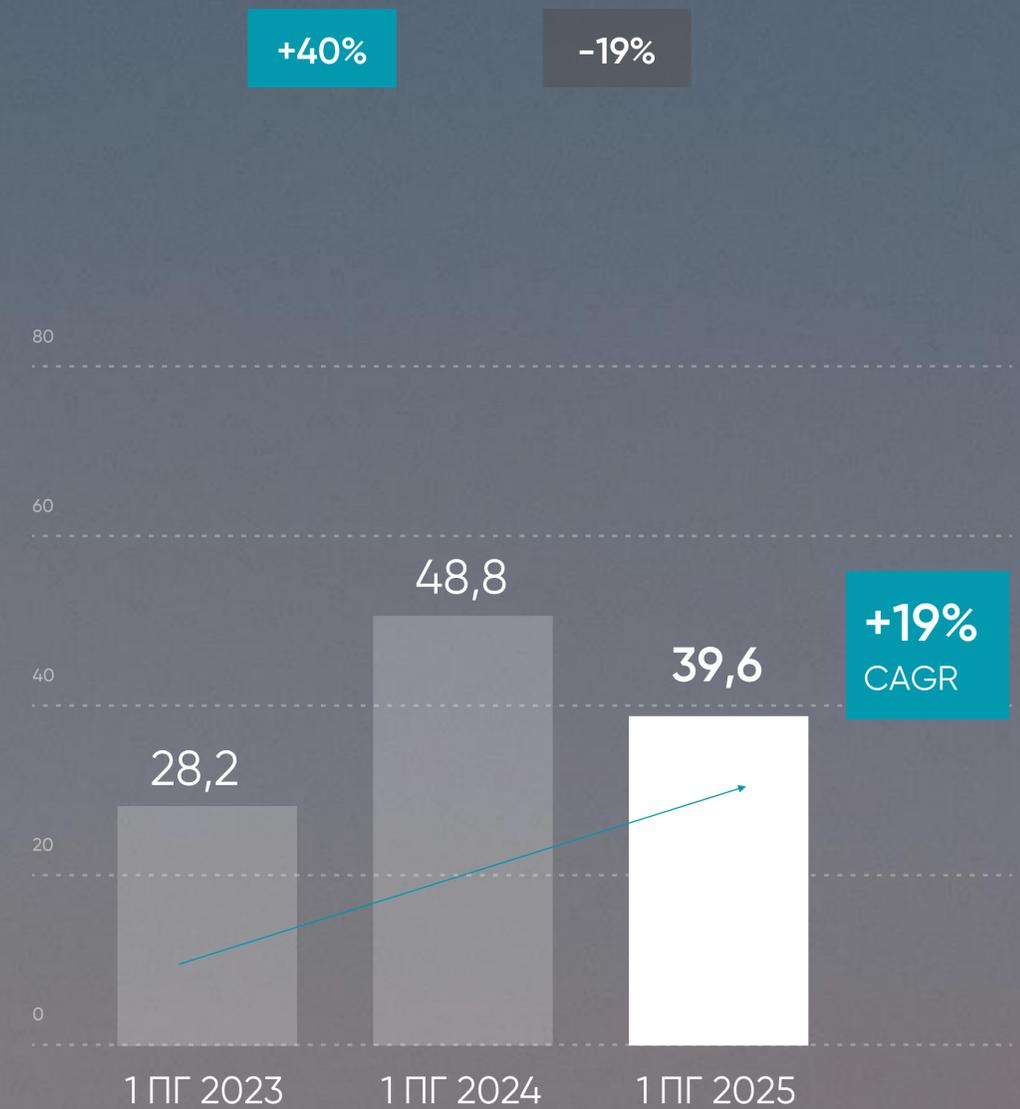
Новые продажи

млрд руб.



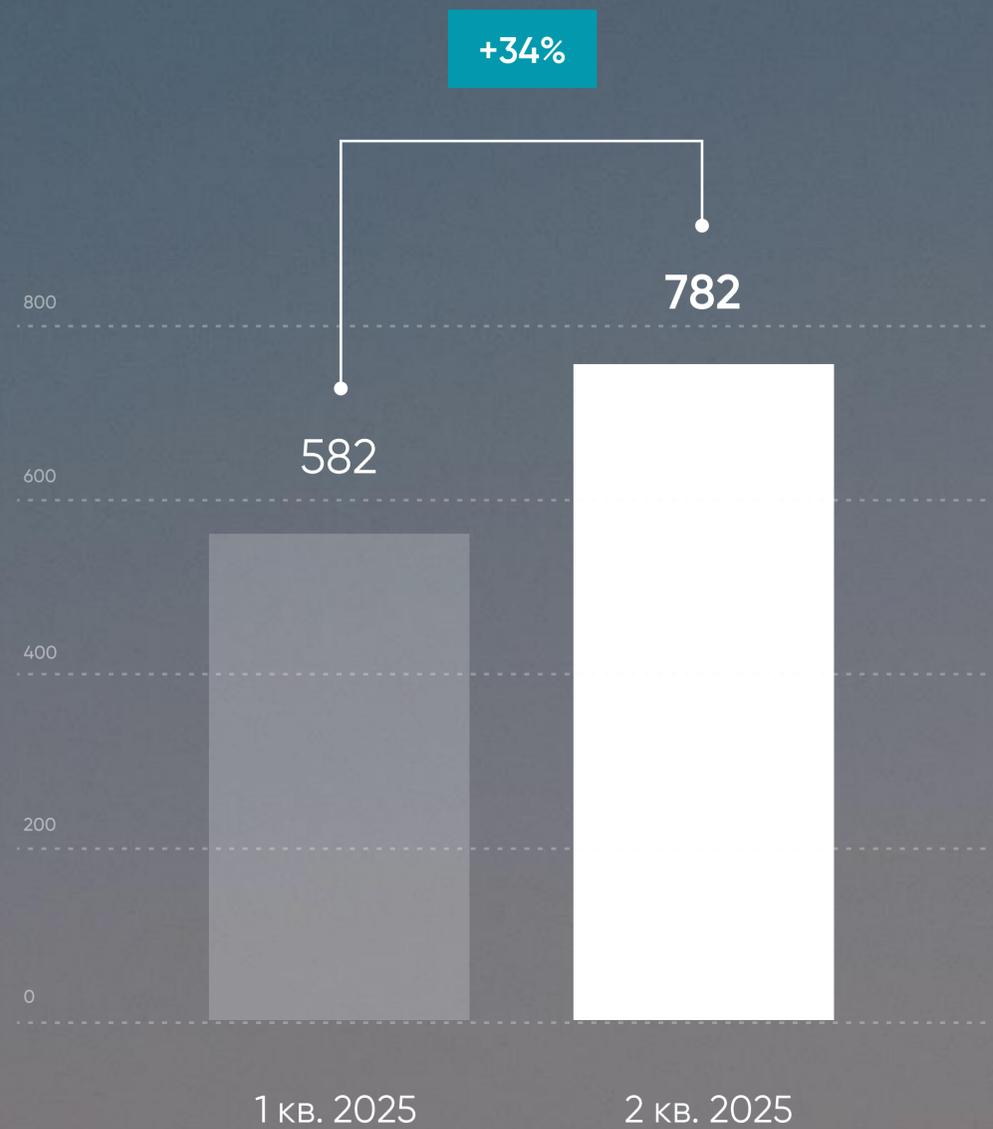
Денежные поступления

млрд руб.

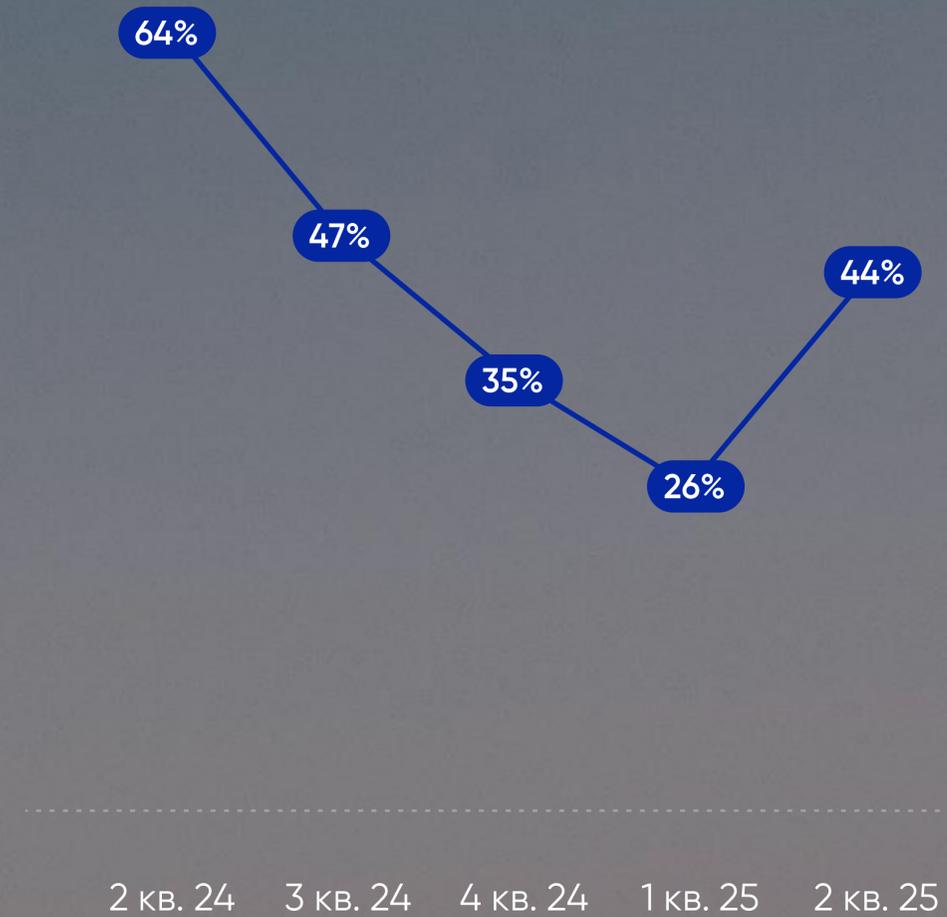


○ Ипотечные продажи – постепенное восстановление на фоне снижения ставки

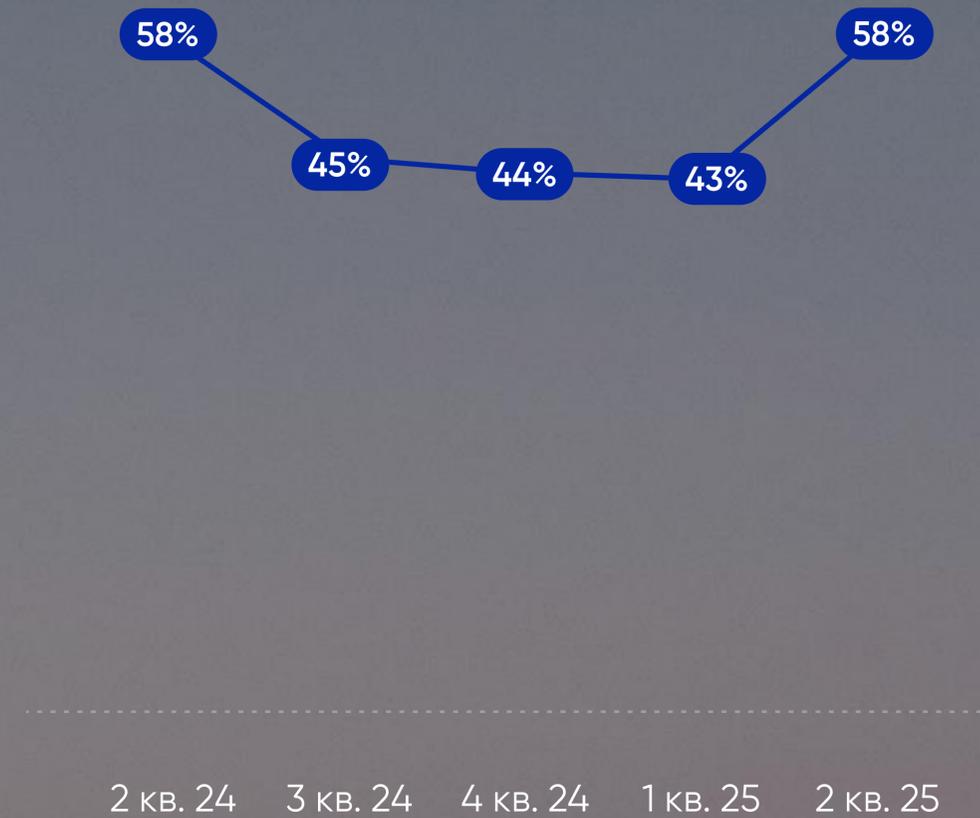
Количество заключенных договоров по ипотеке, шт.



Доля ипотечных договоров в структуре продаж квартир, %



Средний первоначальный платеж, %



02

Финансовые результаты за первое полугодие 2025 года

2025

первое
полугодие

+35 %

рост выручки год к году

32,1 %

валовая рентабельность основного сегмента

9,4 % ▼ -2,2 п. п.

КиАУР¹ в выручке

достигнута цель 2026 года

0,9x

покрытие проектного долга
средствами на эскроу

показатель выше среднерыночного²

2,5x

чистый корпоративный
долг / EBITDA

в рамках целевого уровня

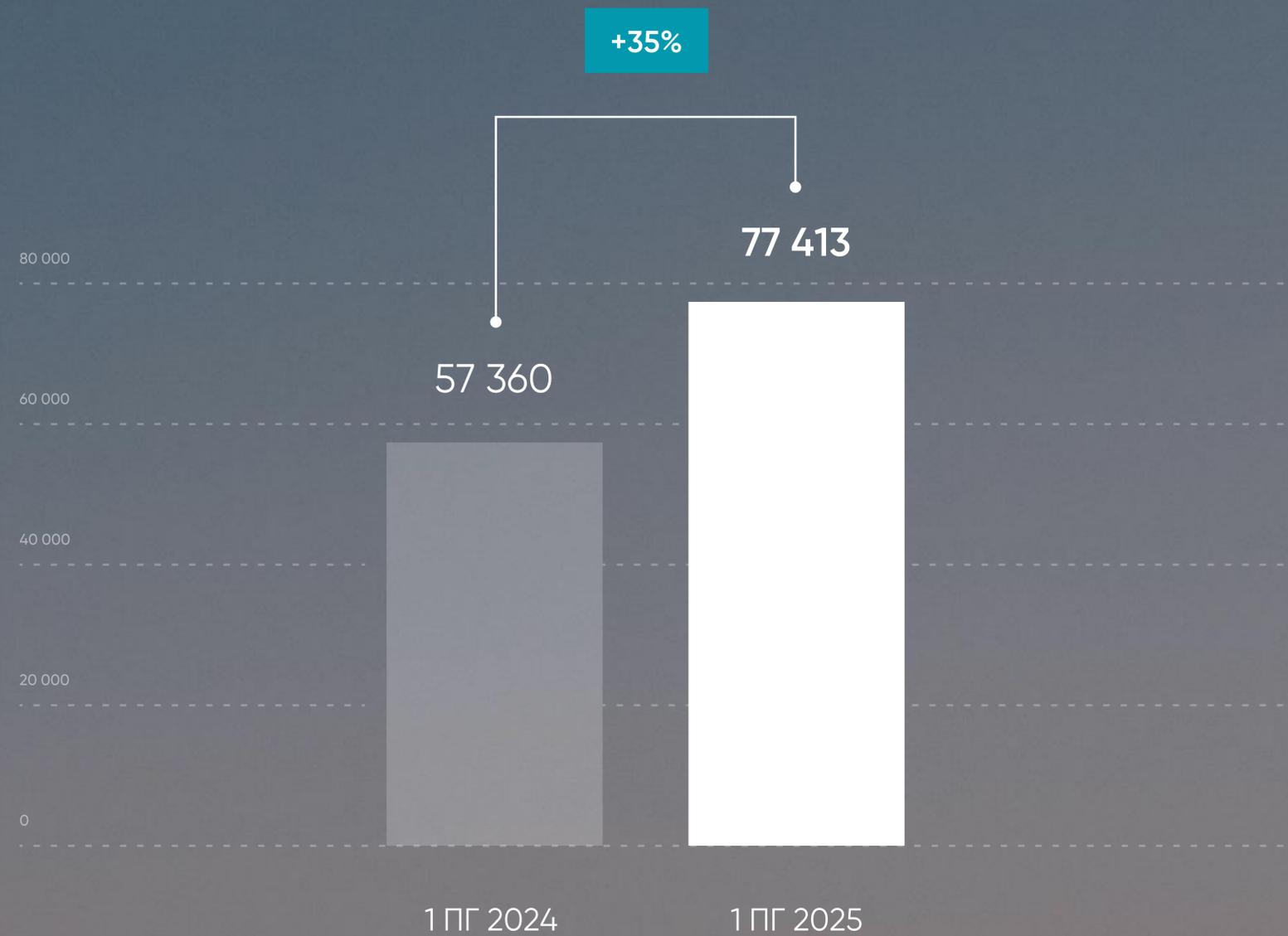
¹ КиАУР – коммерческие, административные и управленческие расходы.

² Против среднерыночного значения 0,7x по данным ДОМ.РФ на 30.06.2025.

○ Устойчивость за счет диверсификации транслируется в значительный рост выручки

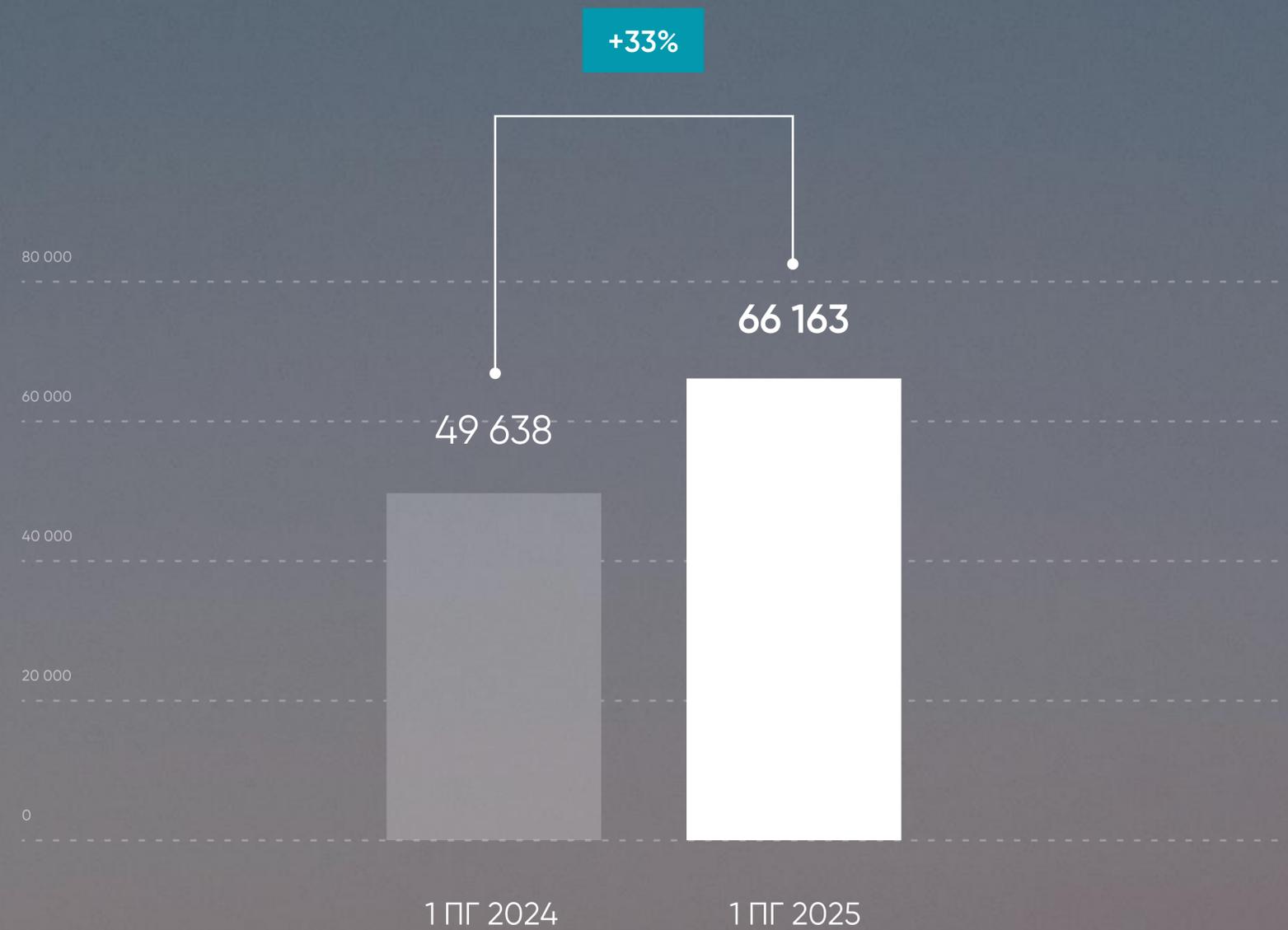
Консолидированная выручка

млн руб.



Выручка с сегменте девелопмента жилья

млн руб.



○ Продолжение роста валовой прибыли

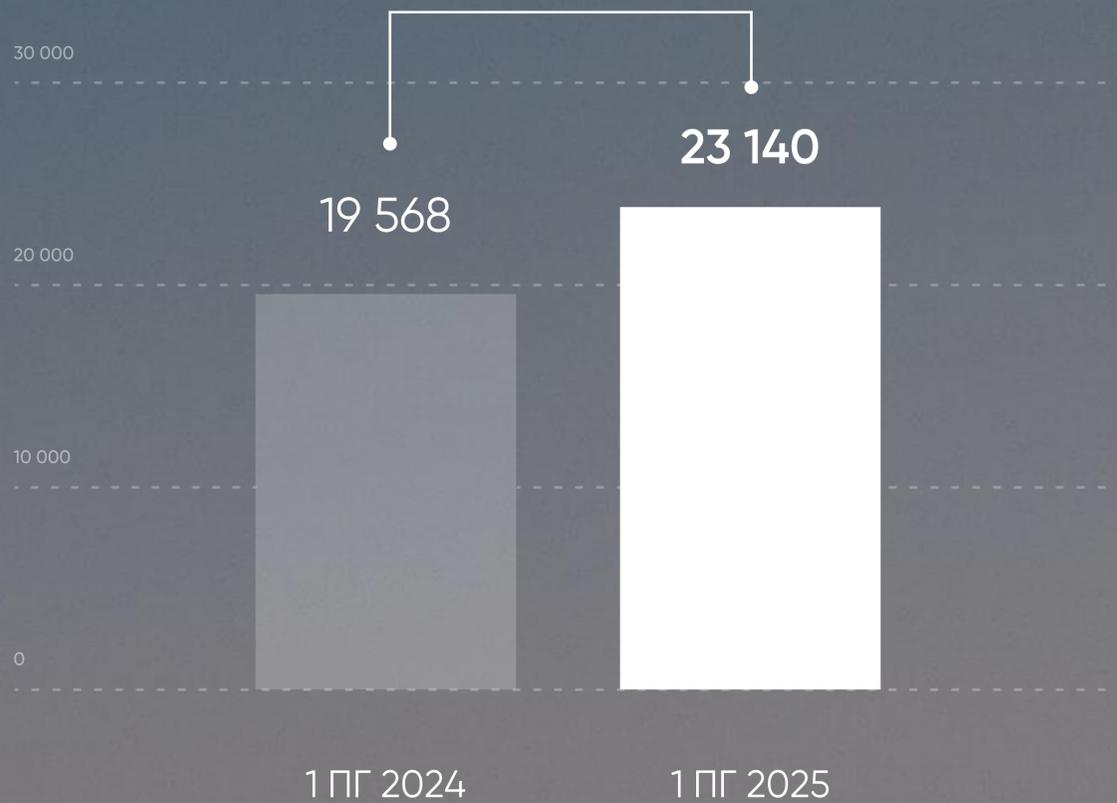
Скорректированная¹ валовая прибыль

млн руб.

30,5 %

скорр. валовая рентабельность

+18%



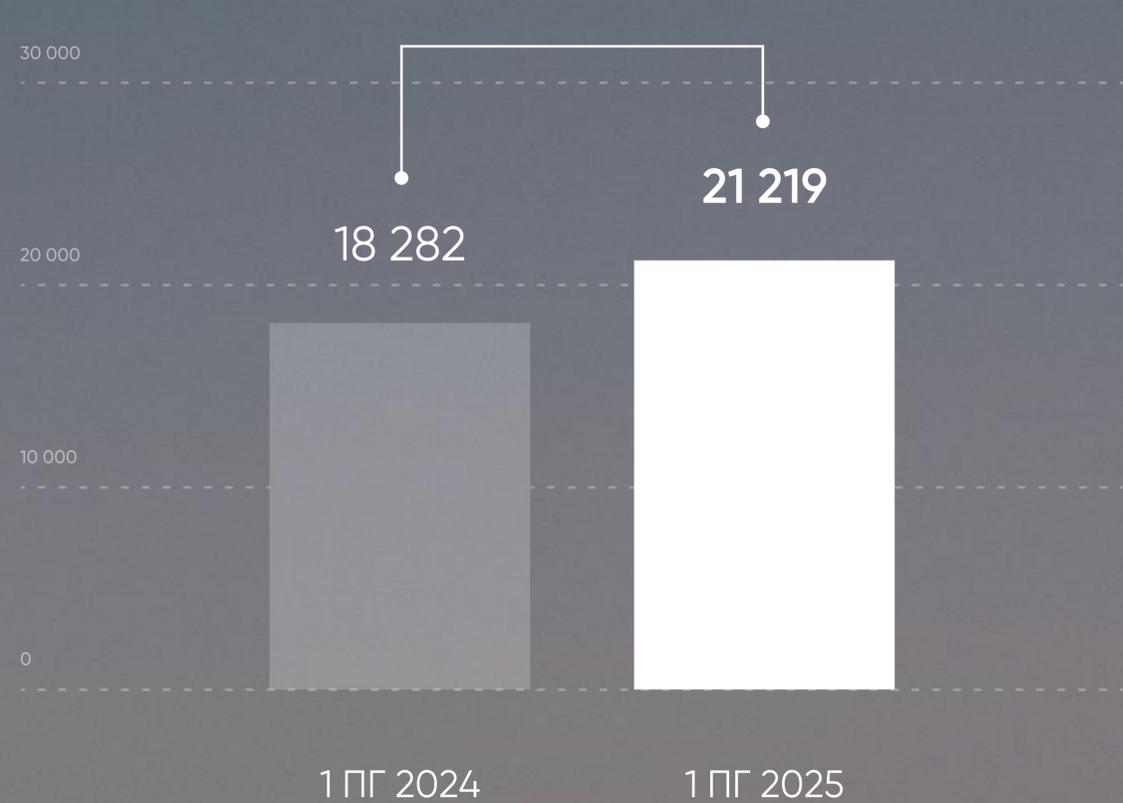
Валовая прибыль в сегменте девелопмента жилья

млн руб.

32,1 %

валовая рентабельность в основном сегменте

+16%



Цель к 2026 году

>30 %

валовая рентабельность



30,5 %

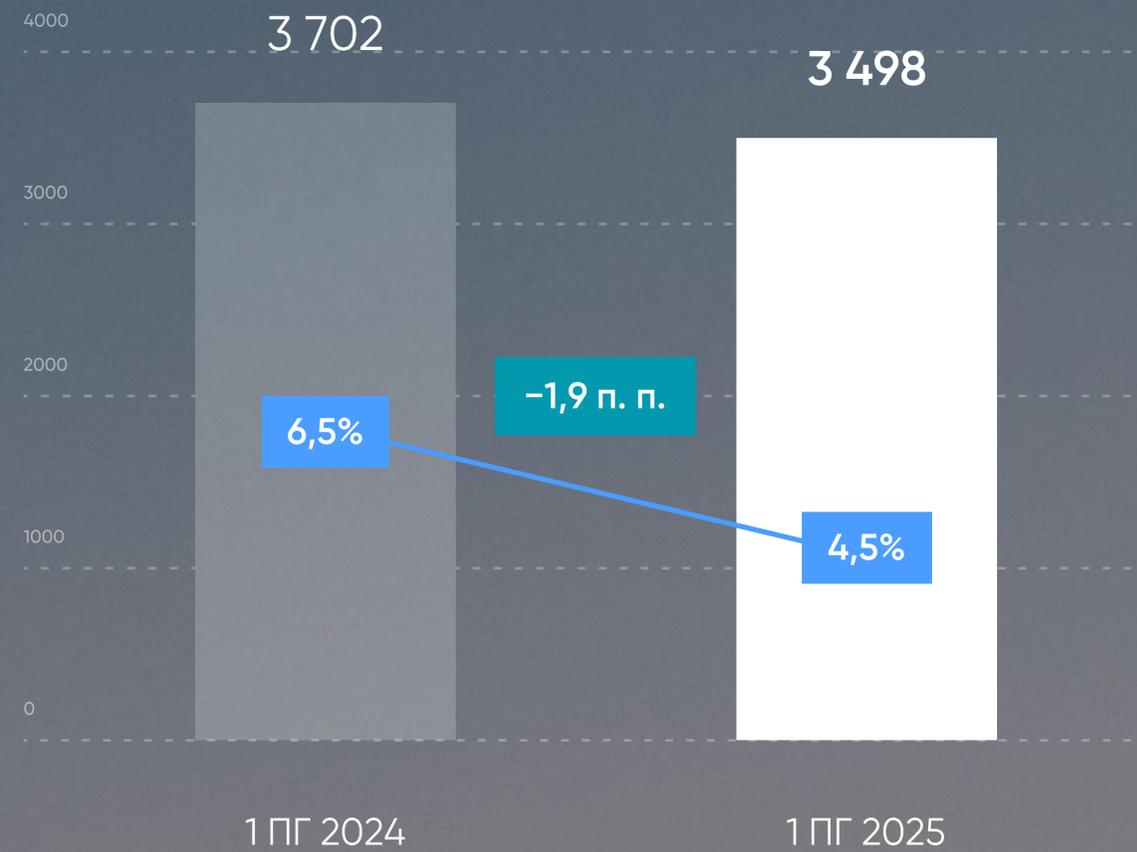
скорректированная валовая рентабельность

¹ Показатель без учета разового события – продажи отдельного объекта коммерческой недвижимости.

○ Фокус на внутренней эффективности: достигли цель 2026 года

Административные и управленческие расходы

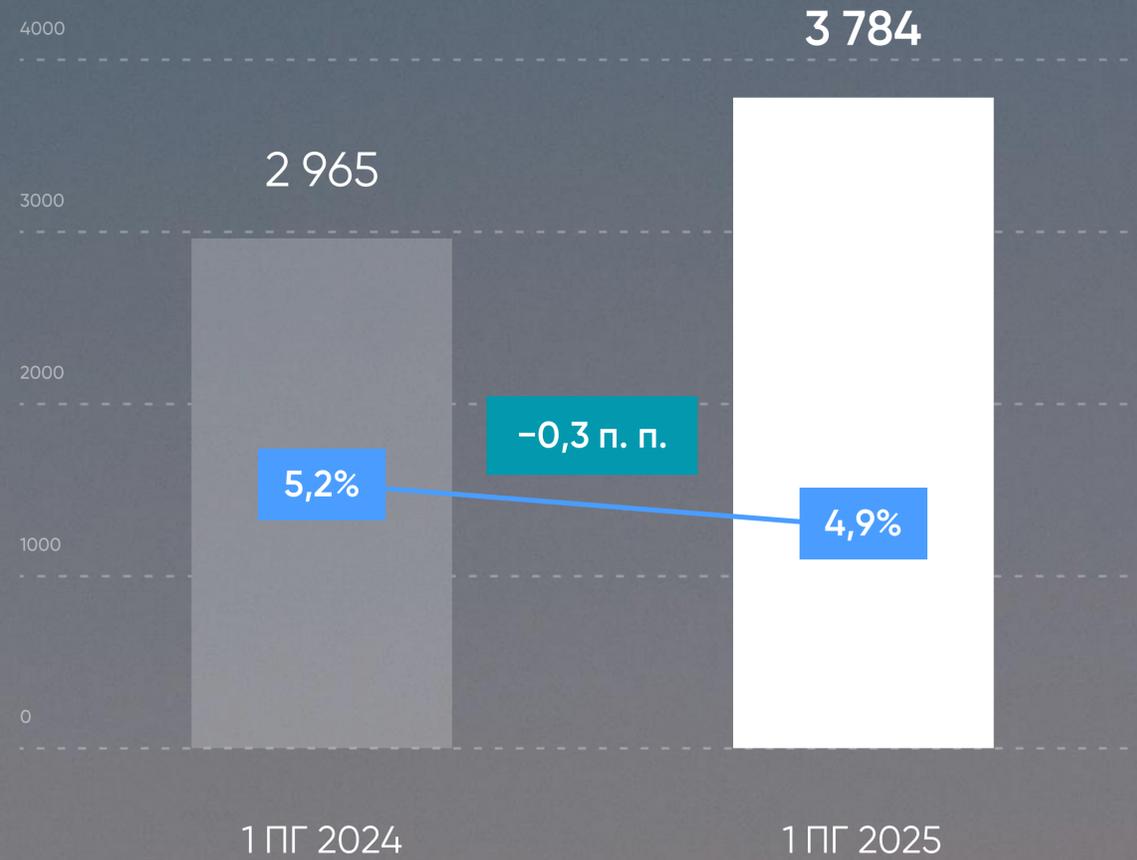
млн руб.



● Отношение административных и управленческих расходов к выручке

Коммерческие расходы

млн руб.



● Отношение коммерческих расходов к выручке

Цель к 2026 году

10 %

доля коммерческих, административных и управленческих расходов



9,4 % ▼ -2,2 п. п.

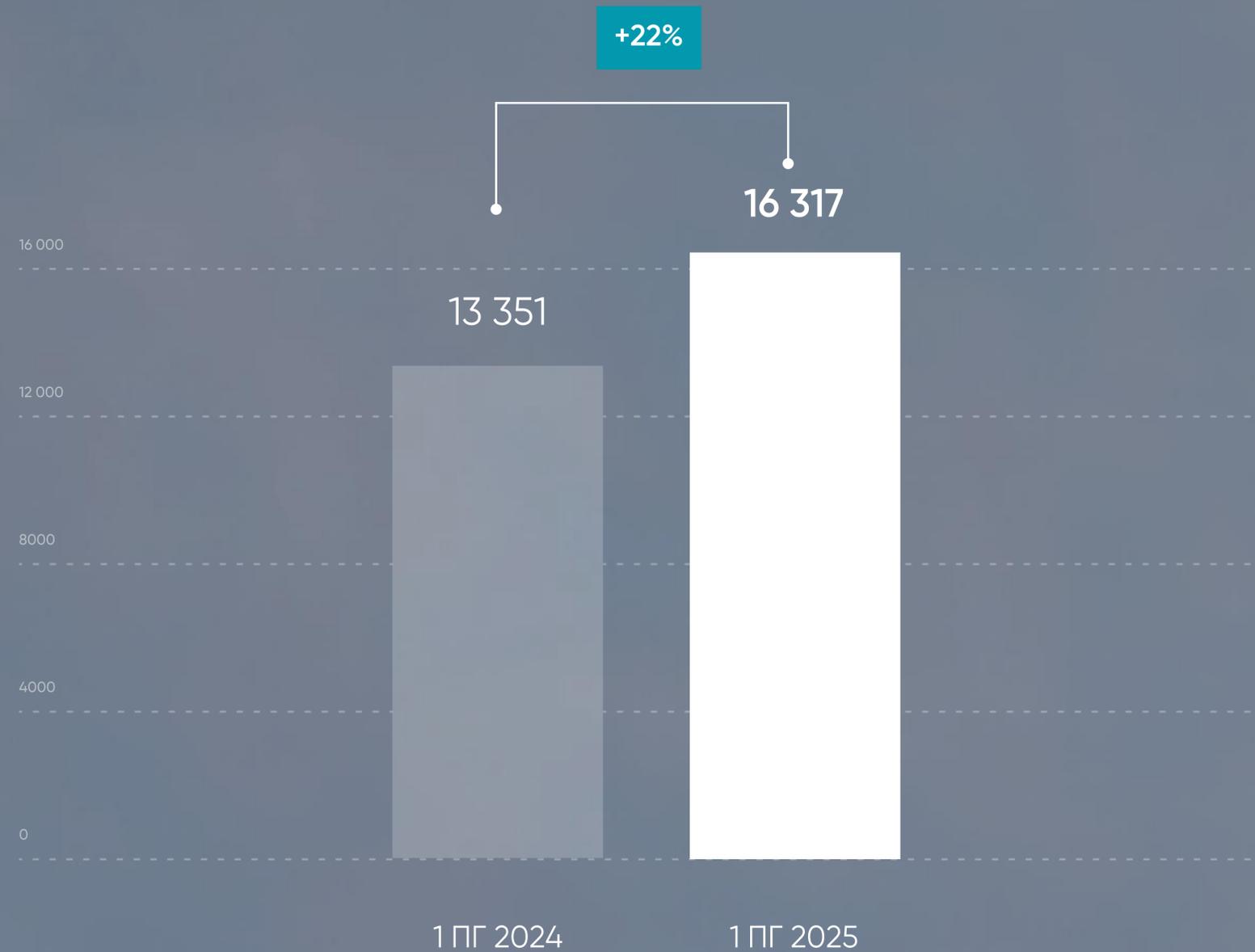
КиАУР¹ к выручке за 1 ПГ 2025

¹ КиАУР – коммерческие, административные и управленческие расходы.

○ Работа с эффективностью и значительный рост выручки поддержали увеличение EBITDA

Скорректированная EBITDA¹

млн руб.



21,5%

рентабельность по скорр.
показателю EBITDA

¹ Показатель без учета разового события – продажи отдельного объекта коммерческой недвижимости.

○ Влияние разового события на финансовые показатели 1 ПГ 2025

Корректировка валовой прибыли в 1 ПГ 2025¹

млн руб.

30,5 % ▲ +3,5 п. п.²

скорр. валовая
рентабельность



● Корректировка на разовое событие продажу отдельного коммерческого объекта

Корректировка EBITDA в 1 ПГ 2025¹

млн руб.

21,5 % ▲ +3,3 п. п.²

рентабельность по скорр.
показателю EBITDA



¹ Показатель без учета разового события – продажи отдельного объекта коммерческой недвижимости.

² Эффект от корректировки на рентабельность в 1 ПГ 2025

Корпоративный долг

Преимущест.
зависит
от **КС** при
плавающих
ставках

▼ 1 п.п.
КС ЦБ РФ
▼ ~1,5 млрд
руб.¹
процентных
расходов

2–3×

цель по соотношению
«Чистый корп. долг / EBITDA»

2,5×

чистый корп. долг / EBITDA²

Валовый долг²

Корпоративный долг

38 %

77,0
млрд руб.



Проектный долг

62 %

128,2
млрд руб.

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 РФ³

коэффициент покрытия²

12,9 %

ставка по портфелю

¹ Эффект на процентные расходы Компании от снижения КС Банка России на 1 п.п. по данным отчетности по МСФО за 2024 г.

² На 30.06.2025.

³ По данным ДОМ.РФ на 30.06.2025.

○ Сохраняем финансовую устойчивость благодаря новой стратегии реализации проектов

Высокие показатели финансовой устойчивости в рамках операционных целей...

2,5x

в целевом диапазоне 2–3x

соотношение чистого корпоративного долга и EBITDA

0,9x

vs 0,7x по РФ¹

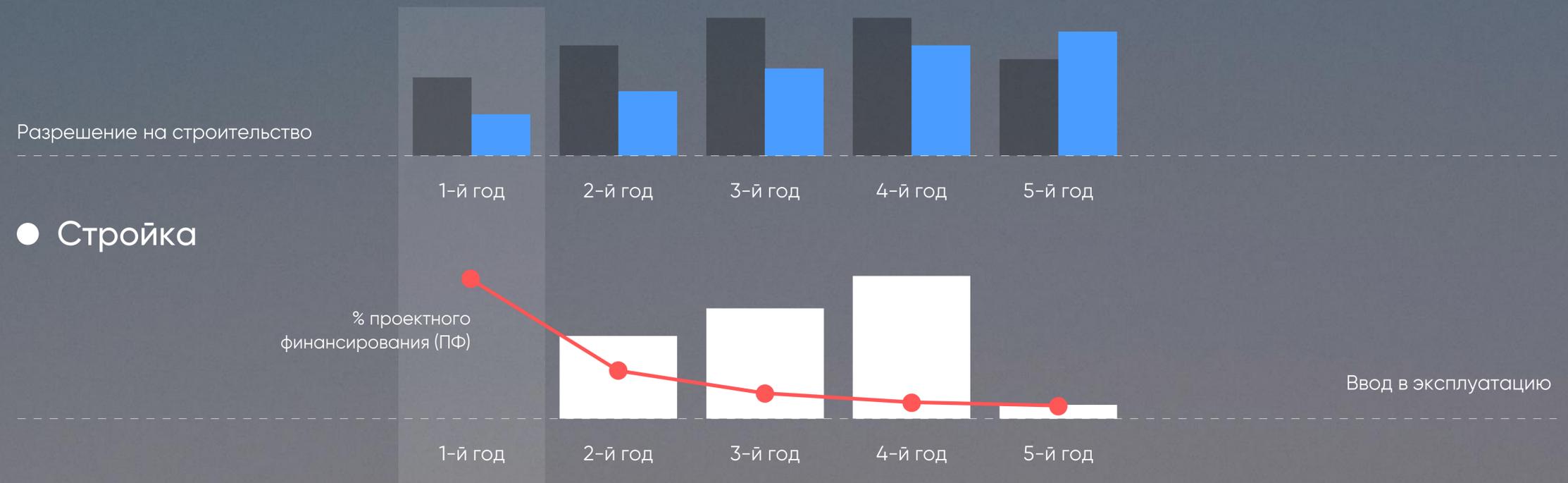
коэффициент покрытия проектного долга средствами на эскроу

¹По данным ДОМ.РФ на 30.06.2025.

...благодаря балансировке средств на эскроу для снижения ставки проектного финансирования

Новая стратегия реализации проектов

● Продажи ● Денежные поступления



● Стройка

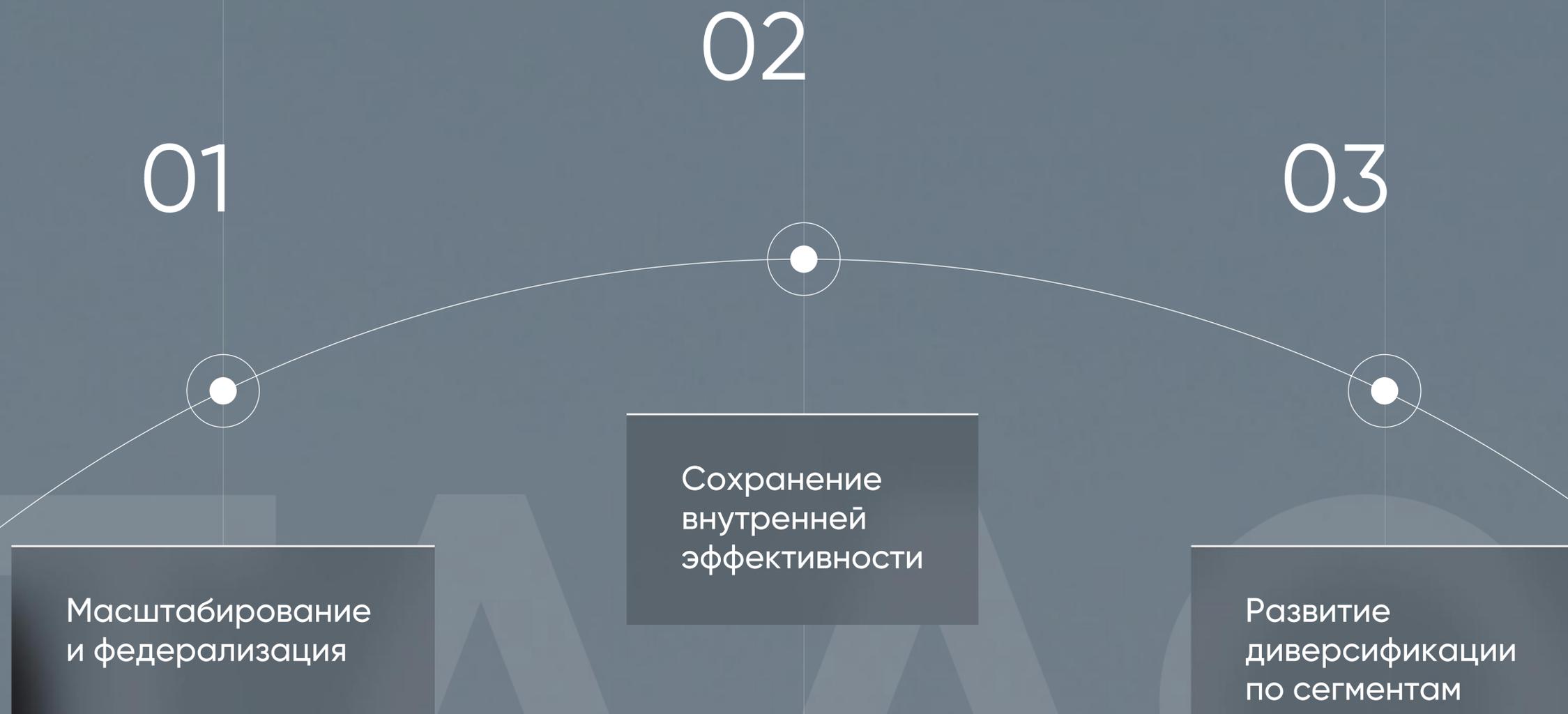
Пик стройки только при достаточном объеме денежных средств на эскроу и низкой ставке проектного финансирования

03

Стратегия роста



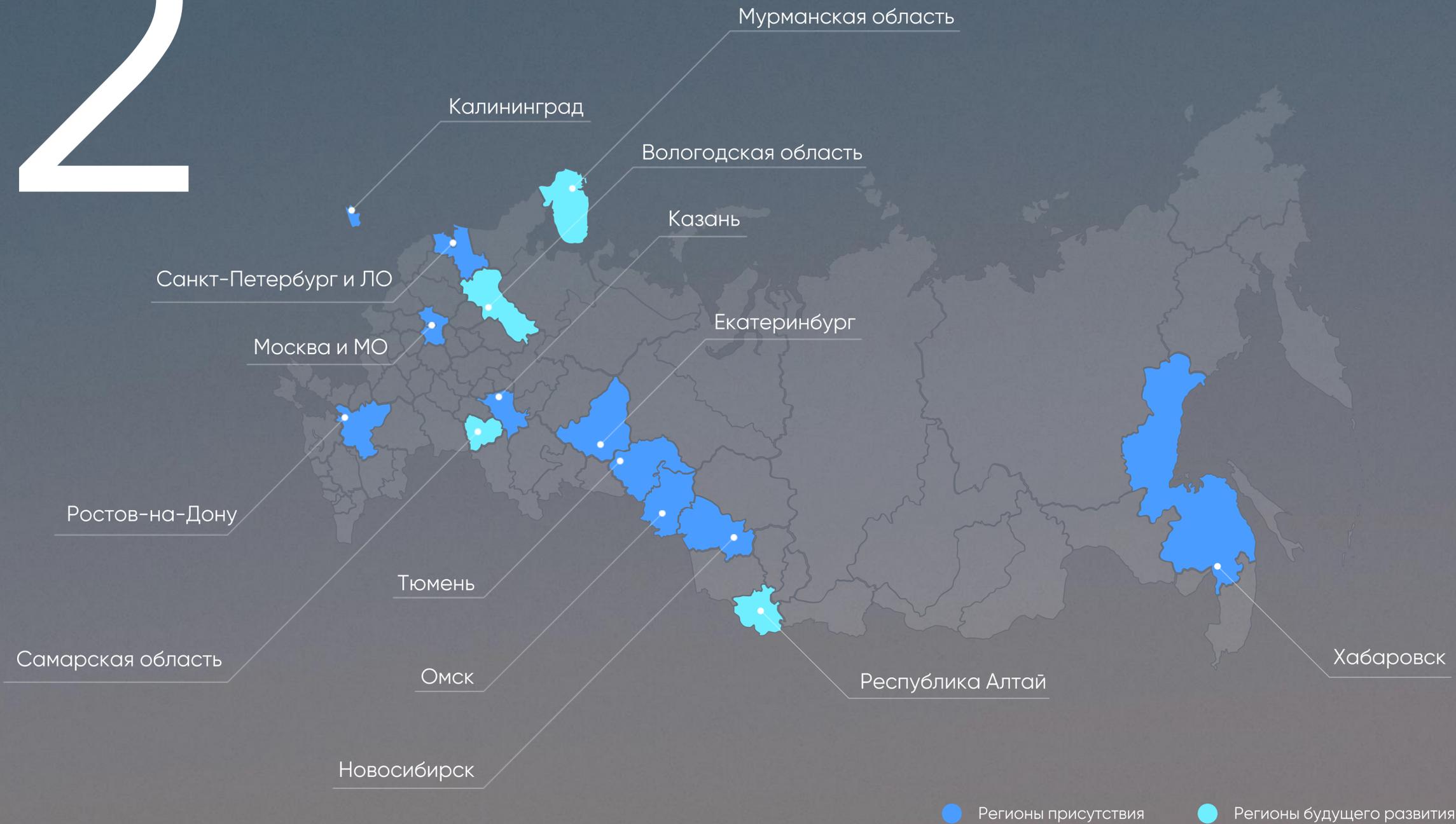
Наши основные стратегические векторы



○ 1. Стратегический трек – рост масштабов

12

регионов присутствия



Стратегическая цель до 2026 года

15 регионов

Какие регионы выбираем?

- Городские агломерации и города с населением **>0,5 млн чел.**
- Субъекты с поддержкой со стороны государства
- Субъекты с платежеспособным спросом
- Субъекты с потенциалом развития новых для бизнеса сегментов: курортной и рекреационной недвижимости

○ 2. Стратегический трек – сохранение фокуса на внутренней эффективности

Упор на схемы,
не требующие
больших
инвестиций

1

1
Масштабные инвестиционные
проекты (МИП)

2
Проекты комплексного развития
территорий (КРТ)

3
Партнерские проекты

Цель

>30 %

валовая рентабельность

Удержание
себестоимости
в агрессивной
инфляционной среде

2

1
Развитие собственного проектного бюро
(использование типовых решений и стандартов
проектирования)

2
Экспертиза в ценообразовании и управлении
ассортиментом

3
Консолидация основных строительных компетенций
внутри Группы

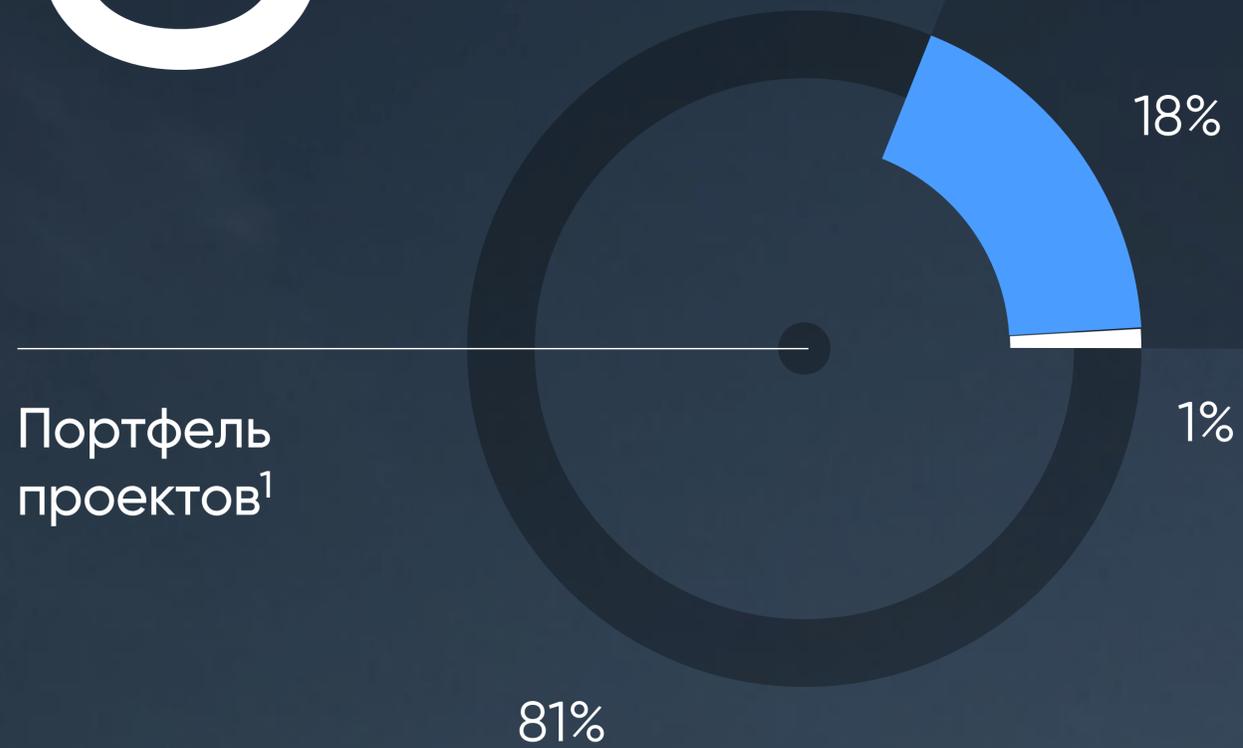
Эффект реформ в области рабочей силы

- Контроль сроков и стоимости реализации проектов через выработку и производительность собственной рабочей силы
- Консолидация ответственности за процесс реализации проектов внутри Группы

3. Стратегический трек – диверсификация

8

МЛН КВ. М



● Бизнес ● Премиум ● Комфорт

Преимущества диверсификации портфеля продаж



Доступ к уникальному спросу в каждом сегменте



Отсутствие конкуренции между собственными предложениями

Сегменты для развития

1

Комфорт-класс в регионах

2

Бизнес- и премиум-сегмент в столицах

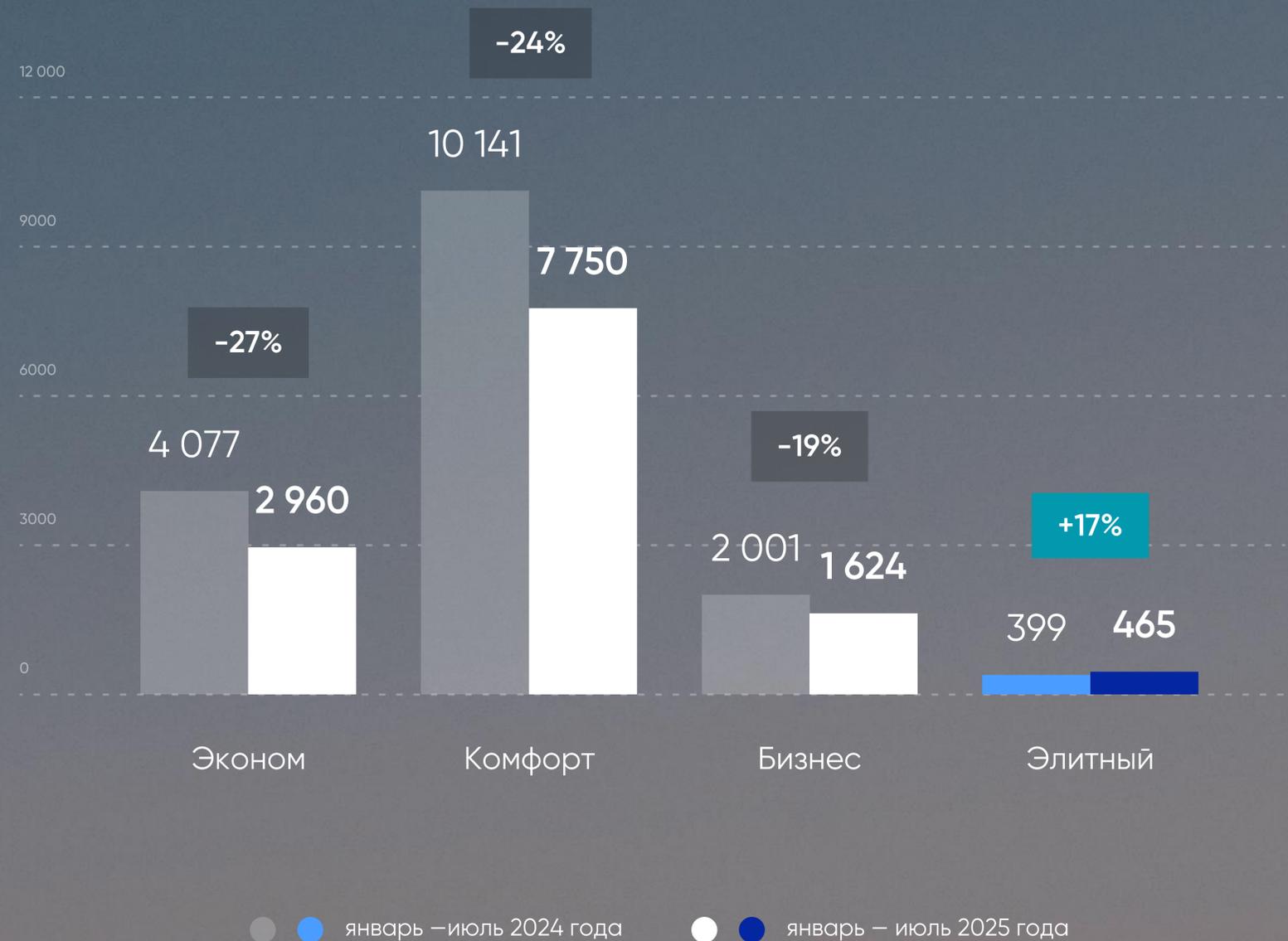
3

Курортная и офисная недвижимость по всей стране

¹Оценка Компании с учетом объектов, не вошедших в оценку или вошедших как земельный участок.

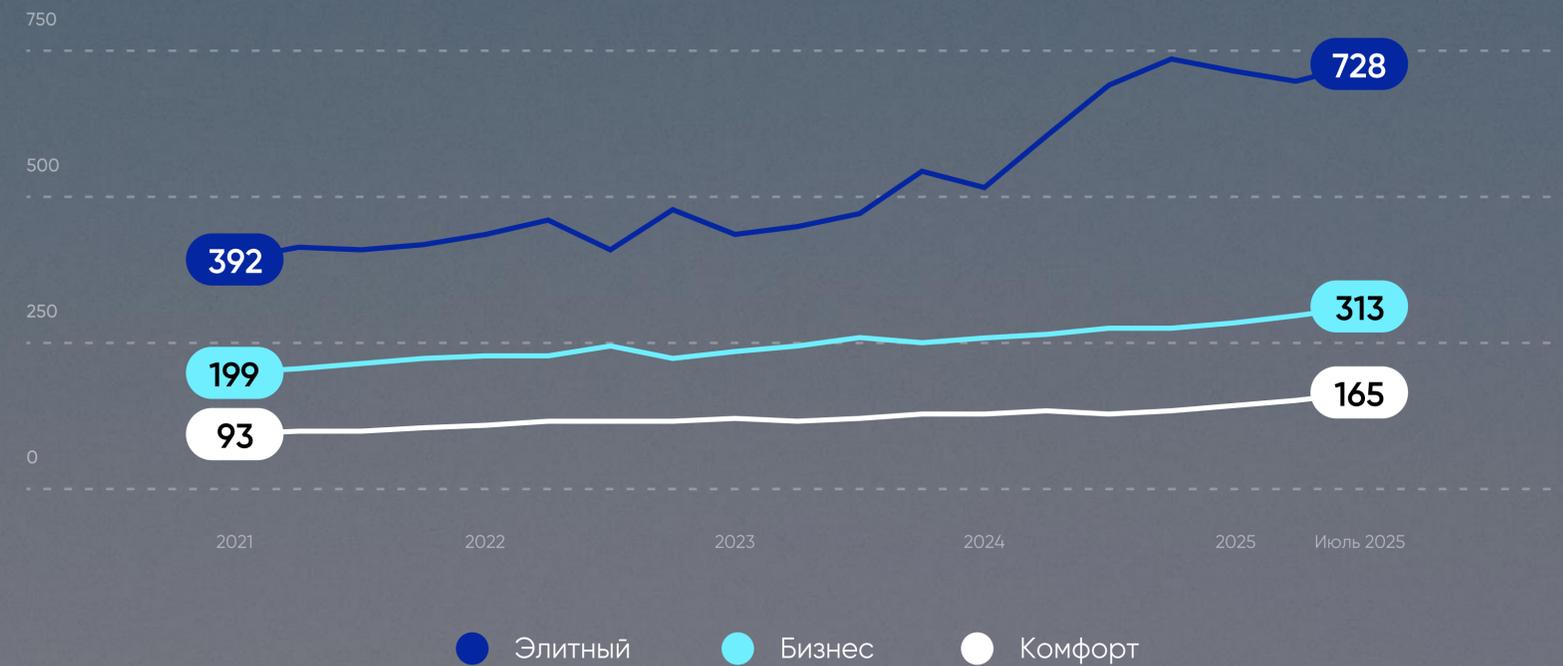
Продажи жилья в РФ

тыс. кв. м



Рост цен на премиум-жилье

динамика цен по классам, тыс. руб. за кв. м



1

Рекордный уровень спроса на объекты премиум-сегмента

2

Дефицит предложения на фоне самого низкого показателя по вводу за 3 года

3

Опережающий рынок рост цен на премиальное жилье повышает инвестиционную привлекательность сегмента

AURIX

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

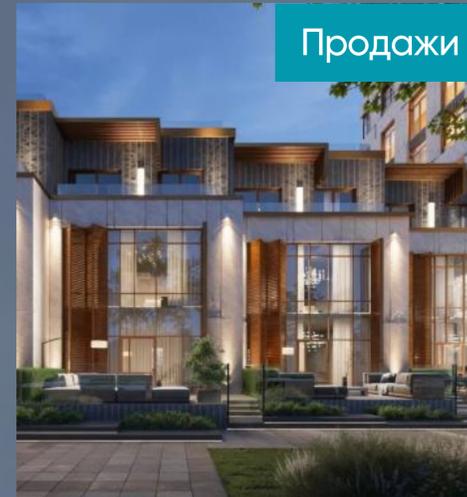
80
тыс. кв. м

текущий объем строительства AURIX

ТОП-1

по продажам в лотах, кв. м и деньгах
за январь — июль 2025 года
на первичном рынке элитной
недвижимости в Санкт-Петербурге

Проекты 2025



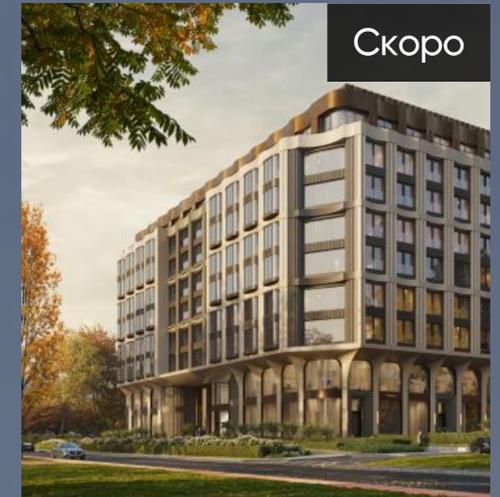
ЛДМ

Санкт-Петербург,
Профессора Попова, 47



Мариинка Deluxe

Санкт-Петербург,
наб. реки Пряжки, 18



Omega Residence

Москва,
ул. Фотиевой, 5

Стратегическая цель на 2025–2026 годы

Расширение портфеля бренда в Москве и покупка
АО «Бизнес-Недвижимость»

04

Сделка по покупке АО
«Бизнес-Недвижимость»:
новые возможности для
качественного роста

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
- Полная интеграция активов АО «Бизнес-Недвижимость» в периметр Группы после завершения сделки

Ключевые характеристики активов

42 объекта

в Москве и Санкт-Петербурге для развития и редевелопмента, включая:

Премиальные земельные участки

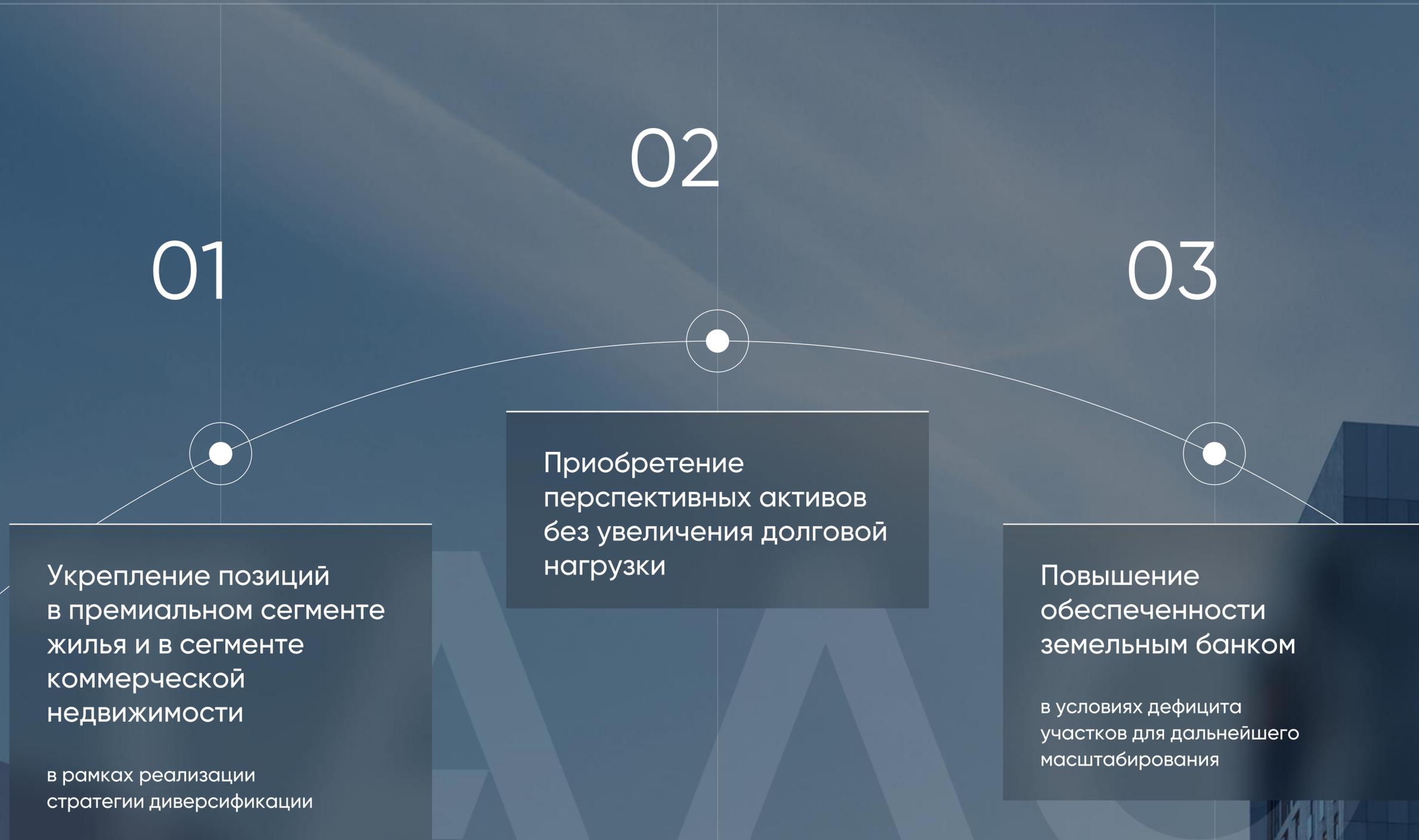
в Серебряном Бору

>200 тыс. кв. м

текущий девелоперский потенциал активов²

¹ Согласно ДКП от 28.08.2025 – 14 млрд 147 млн рублей.

² Общая реализуемая площадь перспективных проектов на земельных участках АО «Бизнес-Недвижимость».



Привлекательные локации ключевых активов

Серебряный Бор

Уникальные земельные участки в Серебряном Бору

- Первая береговая линия в отдалении от общественных пляжей
- Высокая стадия готовности разрешительной документации

Земледельческий пер.

ул. Сельскохозяйственная

ул. Большая Ордынка

ул. Малая Полянка

ул. Новочеремушкинская

41

проект
точечной
застройки

- **39** в Москве и **2** в Санкт-Петербурге
- Земельные участки и коммерческая недвижимость с высокой заполняемостью арендаторами

Планы по развитию приобретенных активов

Проекты точечной застройки

Распределение проектов, шт.

188

тыс. кв. м

9



8

- Жилая недвижимость
Премиум и бизнес
- Коммерческая недвижимость
Офисы

Проект многофункциональной застройки в Серебряном Бору

Распределение общей реализуемой площади, %

13

тыс. кв. м

38%

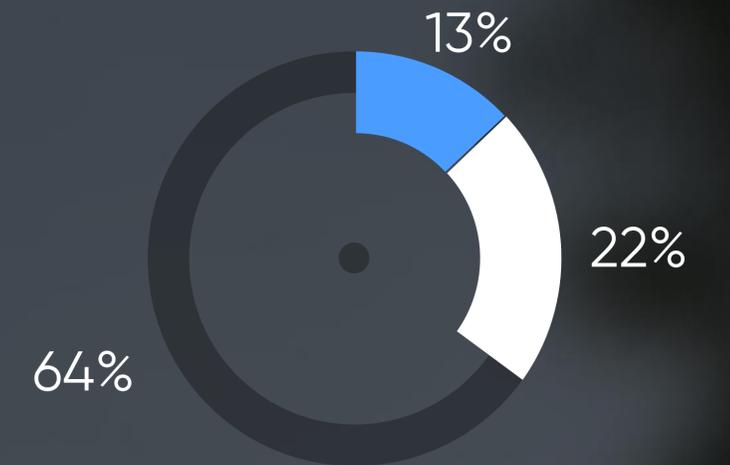


62%

- Жилая недвижимость
Премиум
- Коммерческая недвижимость
Торговые площади
Рестораны
Спортивная инфраструктура

Оценка выручки до 2032 года¹

>185 млрд руб.



- Жилая недвижимость
- Коммерческая недвижимость
- Серебряный Бор

Дополнительный доход

24 участка в процессе проработки градостроительного потенциала

¹Сумма долей может отличаться от 100% ввиду округления.

○ График реализации сделки

Реализованные шаги

Дальнейшие шаги

8 июля 2025

Регистрация МКПАО, завершение процедуры редомициляции в РФ

28 августа 2025

Подписание ДКП по покупке АО «Бизнес-Недвижимость»

Август 2025

Финализация периметра и цены сделки, а также условий ДКП

Сентябрь 2025

Планирующееся начало торгов акциями МКПАО «Эталон Групп» на MOEX

До конца 2025

SPO: выпуск новых обыкновенных акций и их размещение в рамках открытой подписки

2025 и далее

Интеграция активов и их развитие в периметре Группы

29 сентября 2025

Проведение ВОСА для одобрения выпуска новых акций и осуществления сделки SPO

До конца 2025

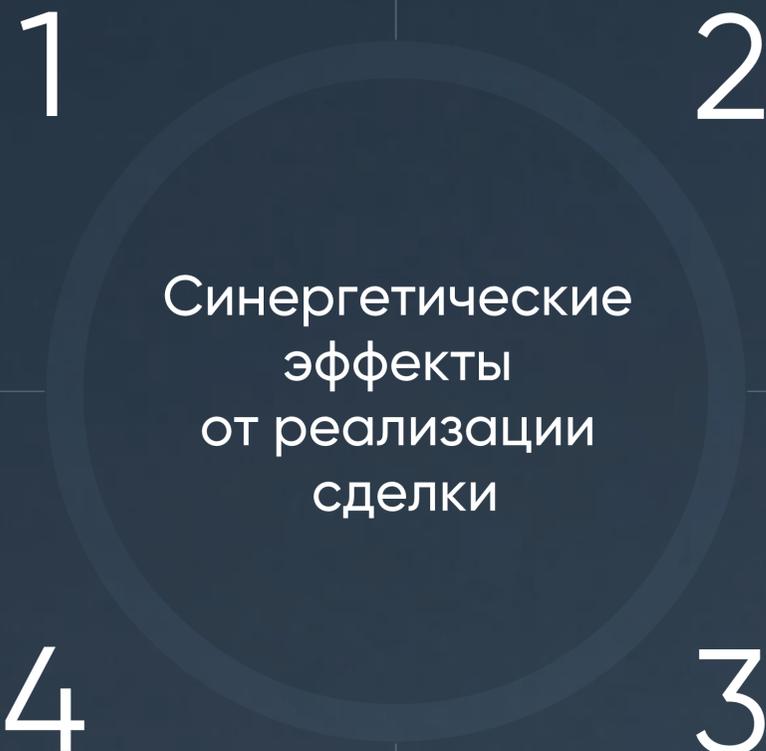
Оплата сделки по покупке АО «Бизнес-Недвижимость» в полном объеме за счет средств, привлеченных на SPO

○ Значительный синергетический эффект от интеграции новых активов

Реализация градостроительного потенциала активов

Развитие диверсификации: девелопмент коммерческой и офисной недвижимости

Успешный опыт интеграции активов в рамках M&A



Синергетические эффекты от реализации сделки

Отсутствие дополнительных затрат на интеграцию

Получение льготы за создание мест приложения труда и снижение издержек на изменение ВРИ¹ по проектам жилой недвижимости

32 млрд руб.

общие инвестиции в рамках M&A-сделок

2,5 млн кв. м

общий портфель, интегрированный в активы Группы

Группа «Лидер-Инвест»
2019 год

- Полная интеграция за 8 месяцев
- Увеличение портфеля проектов на 50% и рост маржинальности бизнеса

Концерн «ЮИТ»
2022 год

- Полная интеграция за 6 месяцев
- Расширение регионального присутствия и увеличение технологических компетенций

¹ Вид разрешенного использования.

SPO

Эмитент/сделка

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

Вторичное публичное предложение (SPO)

Уровень листинга

Ожидается, что акции Компании будут включены во II уровень листинга

Размер сделки и использование средств

Объем средств, необходимый, в том числе, для оплаты сделки по приобретению АО «Бизнес Недвижимость» – владельца земельных участков, которые планируется использовать для строительства объектов бизнес- и премиум-класса

Ценообразование

Цена акций в рамках SPO будет определена по результатам формирования книги заявок

Ожидаемые сроки сделки

До конца 2025 года

Структура

Продажа вновь выпущенных акций по открытой подписке

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