

ЭТАЛОН

ПРЕЗЕНТАЦИЯ
ГРУППЫ «ЭТАЛОН»

ОКТАБРЬ 2023



ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

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 финансовую информацию за полугодие и 12 месяцев года, которая была подготовлена на основе проверенной управленческой отчетности Компании (далее – Управленческая отчетность). Если не указано иное, настоящая Презентация также содержит определенную финансовую информацию за год и полугодие, основанную на аудированной консолидированной отчетности Компании по МСФО. 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 («EBITDA»), EBITDA до распределения стоимости приобретения активов (PPA), рентабельность по показателю EBITDA, рентабельность по показателю EBITDA до распределения стоимости активов (PPA), оборотный капитал, свободный денежный поток («FCF»), операционный денежный поток («OCF»), чистый корпоративный долг и чистый 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; планы на будущее и потенциал для будущего 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 прогнозное 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 актом 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, проведет собственный анализ и будет нести единоличную ответственность за формирование собственного взгляда на потенциальные будущие результаты деятельности Компании.

ЭТАЛОН

О КОМПАНИИ

2



ГРУППА «ЭТАЛОН» О КОМПАНИИ

ОДНА ИЗ
СТАРЕЙШИХ
КОМПАНИЙ-
ДЕВЕЛОПЕРОВ
НА РЫНКЕ

35 лет

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ

ОДИН ИЗ
КРУПНЕЙШИХ
ФЕДЕРАЛЬНЫХ
ИГРОКОВ

8 регионов

С 2021 ГОДА КОМПАНИЯ
ВЫШЛА НА 5 РЕГИОНАЛЬНЫХ
РЫНКОВ (Омск, Екатеринбург,
Новосибирск, Тюмень, Казань)

АКТИВНОЕ
РАСШИРЕНИЕ
ПОРТФЕЛЯ
ПРОЕКТОВ

6.4 млн
кв. м

ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ
(площади в 38 текущих проектах,
а также в завершенных жилых и
коммерческих объектах) ⁽¹⁾

ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
СЕТЕЙ ПРОДАЖ

35 регионов

ОХВАЧЕНО СЕТЬЮ ОФИСОВ
ПРОДАЖ ГРУППЫ «ЭТАЛОН» И
МЕСТНЫМИ ПАРТНЕРСКИМИ
АГЕНТСТВАМИ

ЦЕПОЧКА
СОЗДАНИЯ
ЦЕННОСТИ
ПОЛНОГО ЦИКЛА

**ИНТЕГРИРОВАННАЯ
БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

ОТ ПОКУПКИ ЗЕМЕЛЬНОГО
УЧАСТКА ДО ДЕВЕЛОПМЕНТА И
УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ОДИН ИЗ
НАИБОЛЕЕ
НАДЕЖНЫХ
ДЕВЕЛОПЕРОВ

ТОП-10

ВОШЕЛ В ТОП-10 СОГЛАСНО
РЕЙТИНГУ FORBES ЗА 2022 ГОД
(оценивались доходы, долговая
нагрузка и запуск проектов)

ЛИДЕРСТВО В ОСВОЕНИИ РЕГИОНОВ

Традиционные регионы присутствия:

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

МОСКВА

МОСКОВСКАЯ
ОБЛАСТЬ

✓ **Расширение географии в 2021-2022 гг.:**

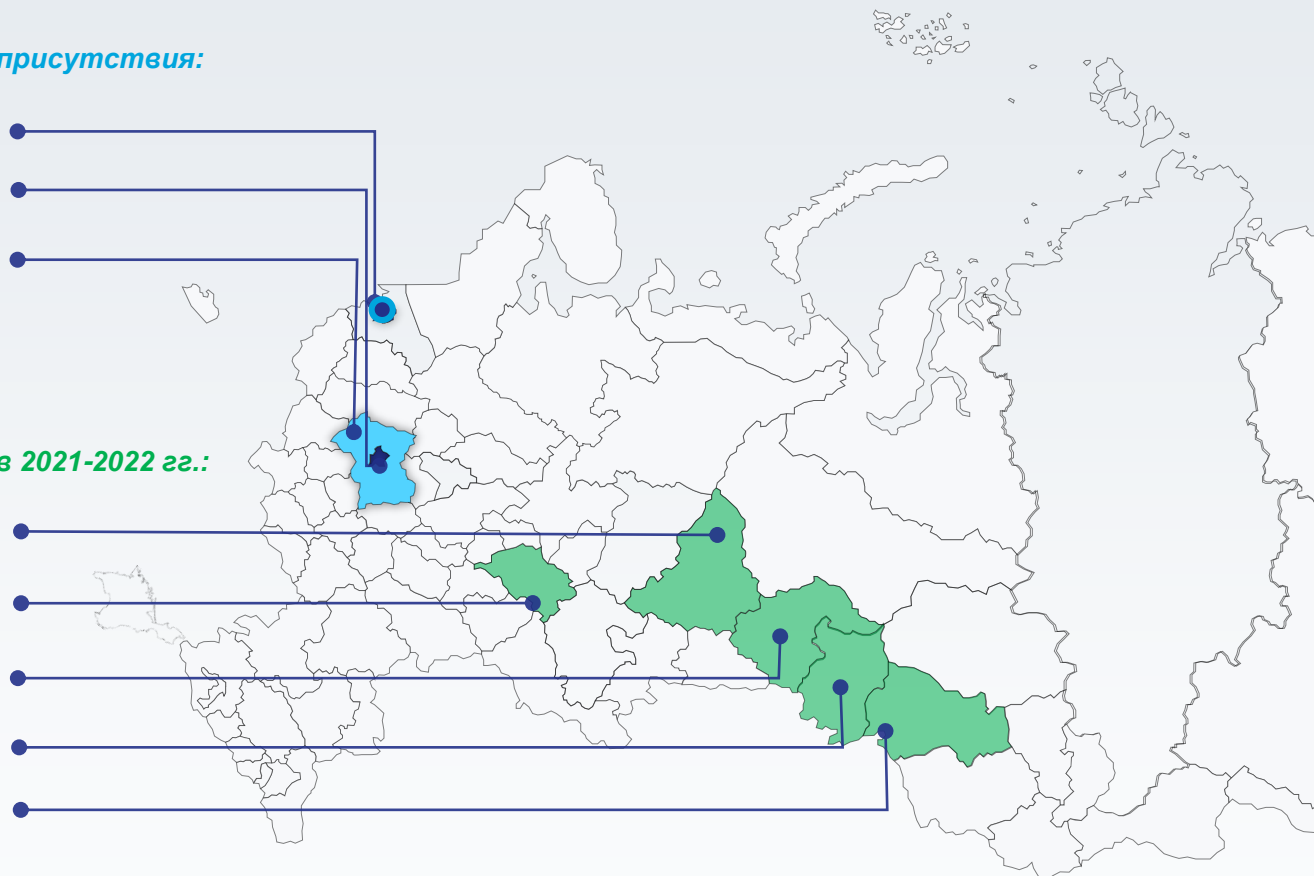
ЕКАТЕРИНБУРГ

КАЗАНЬ

ТЮМЕНЬ

ОМСК

НОВОСИБИРСК



x 2.3

РОСТ ПОРТФЕЛЯ С
НАЧАЛА 2021 ГОДА

3 M&A

С 2019 ГОДА

3.7 млн кв. м

ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ
ПОРТФЕЛЯ С 2021 ГОДА

0.6 млн кв. м

НЕОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ В 2022 ГОДУ

ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ ДО 2024 ГОДА

	2024 стратегическая цель	2020 объявление стратегии	сейчас	
Портфель проектов, млн кв. м	6.0+	3.3	6.4	 выше целевого уровня
Количество регионов присутствия	8	2	8	
Рост продаж в денежном выражении	двузначный рост	+3%	+53% 9М 2023 к 9М 2022	 возврат к двузначному приросту
Валовая рентабельность до PPA	>35%	29%	36% в 1П 2023 года	 выше целевого уровня
Чистый корпоративный долг / pre-PPA EBITDA	2-3x	1.8x	0.9x на 30.09.2023 года	
Коммерческие и административные затраты / выручка	10%	10%	16%	ожидаем восстановления с учетом повышения технологичности бизнеса

ЭТАЛОН

ОБЗОР РЫНКА

6

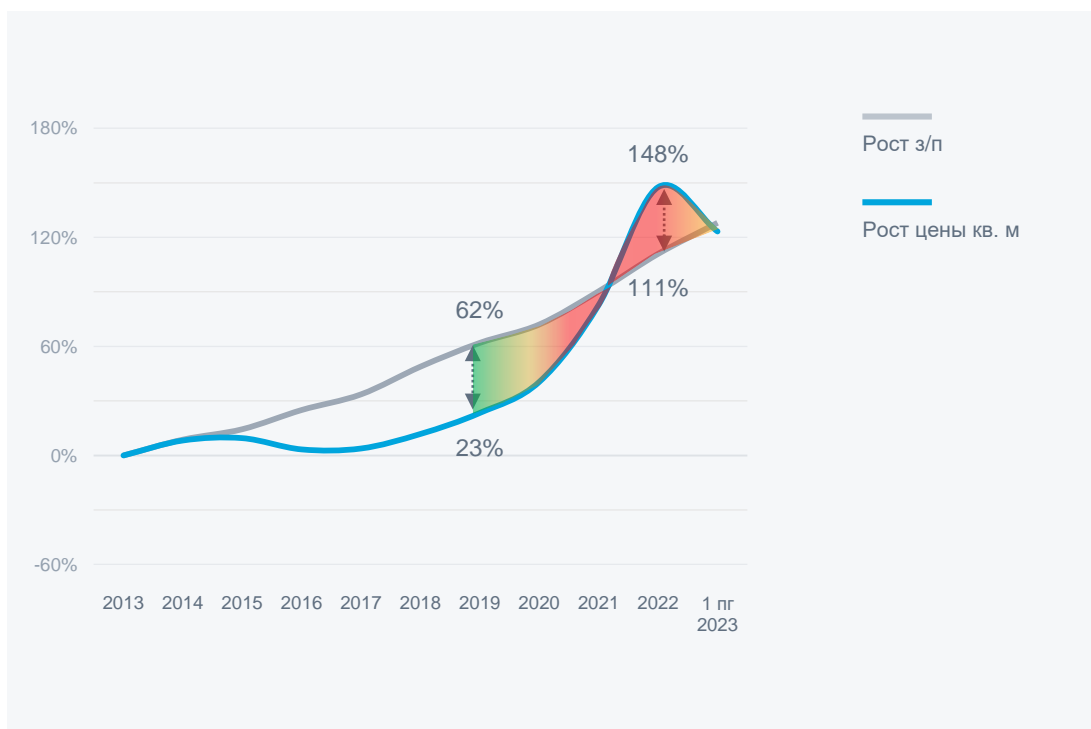
ПРЕЗЕНТАЦИЯ ГРУППЫ «ЭТАЛОН»



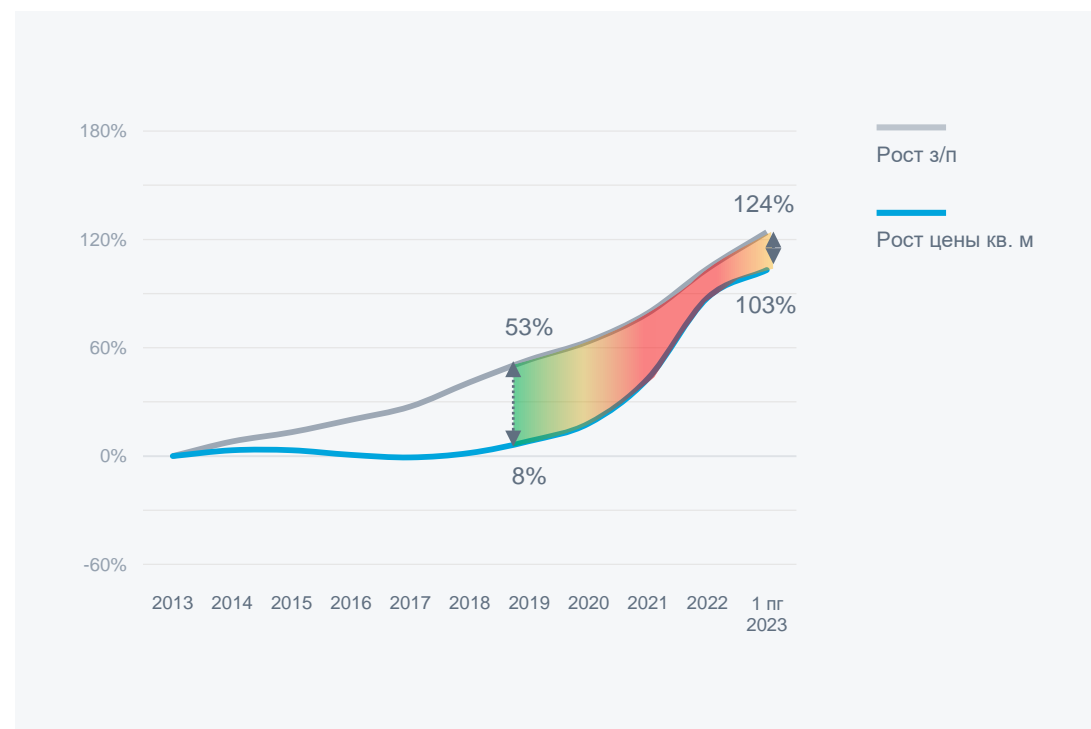
ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЦЕН В 2020-2022 ГГ. СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛ НАКОПЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, В ТО ВРЕМЯ КАК ДОСТУПНОСТЬ В РЕГИОНАХ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ДЛЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Темп роста заработной платы и цены кв. м жилья в % к 2013 г. (Москва, МО, СПб, ЛО)

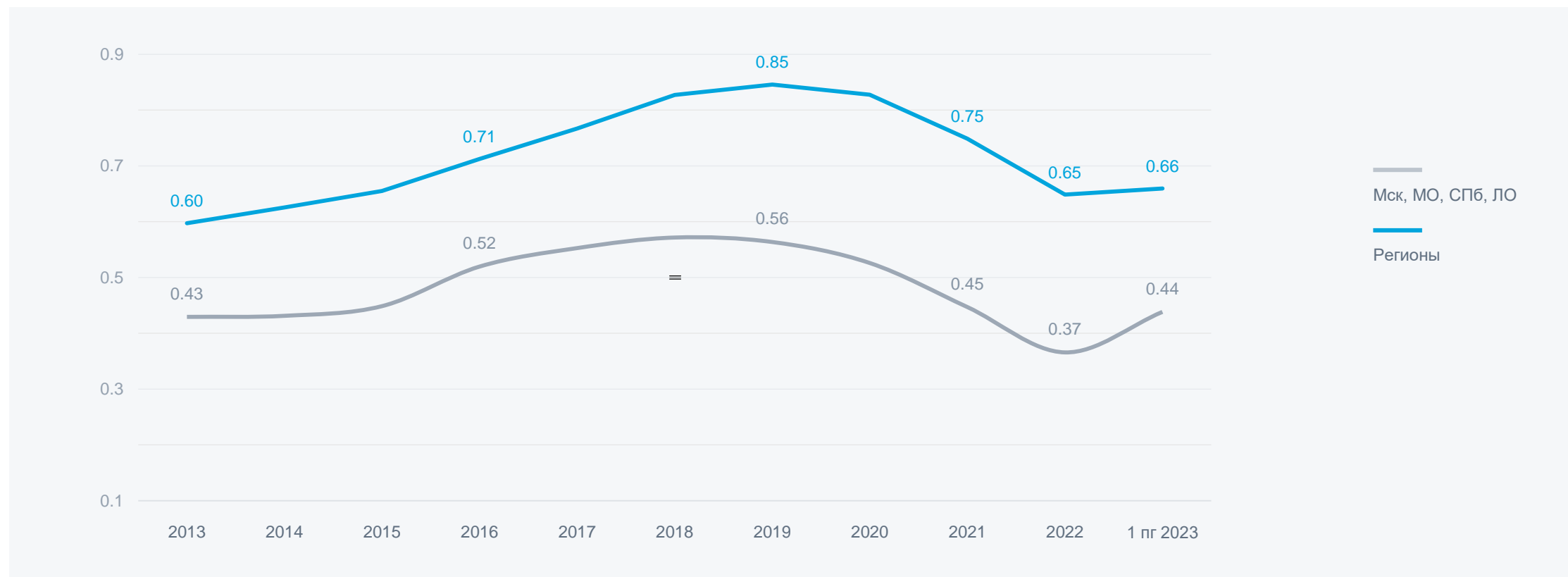


Темп роста заработной платы и цены кв. м жилья в % к 2013 г. (Регионы)



ФАКТОР ПОДДЕРЖКИ СПРОСА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ: ДОСТУПНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ...

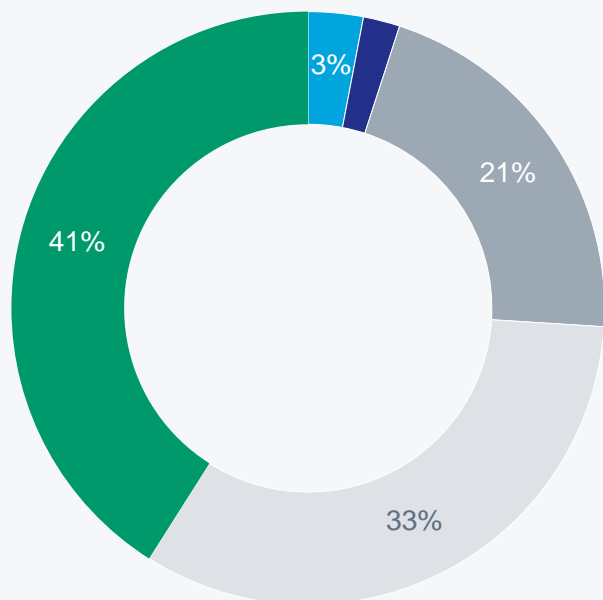
Отношение среднемесячной з/п к средней цене кв. м



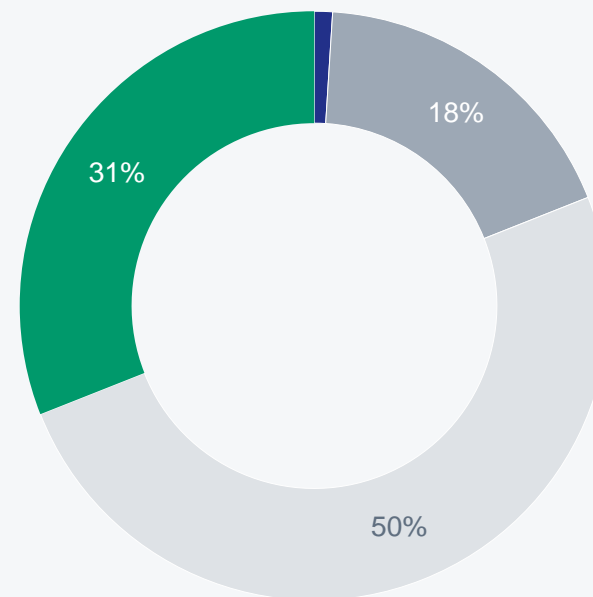
...В СОВОКУПНОСТИ С ПРЕОБЛАДАНИЕМ СТАРОГО ФОНДА

СТРУКТУРА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА ПО ГОДУ ПОСТРОЙКИ

СТОЛИЧНЫЕ РЫНКИ



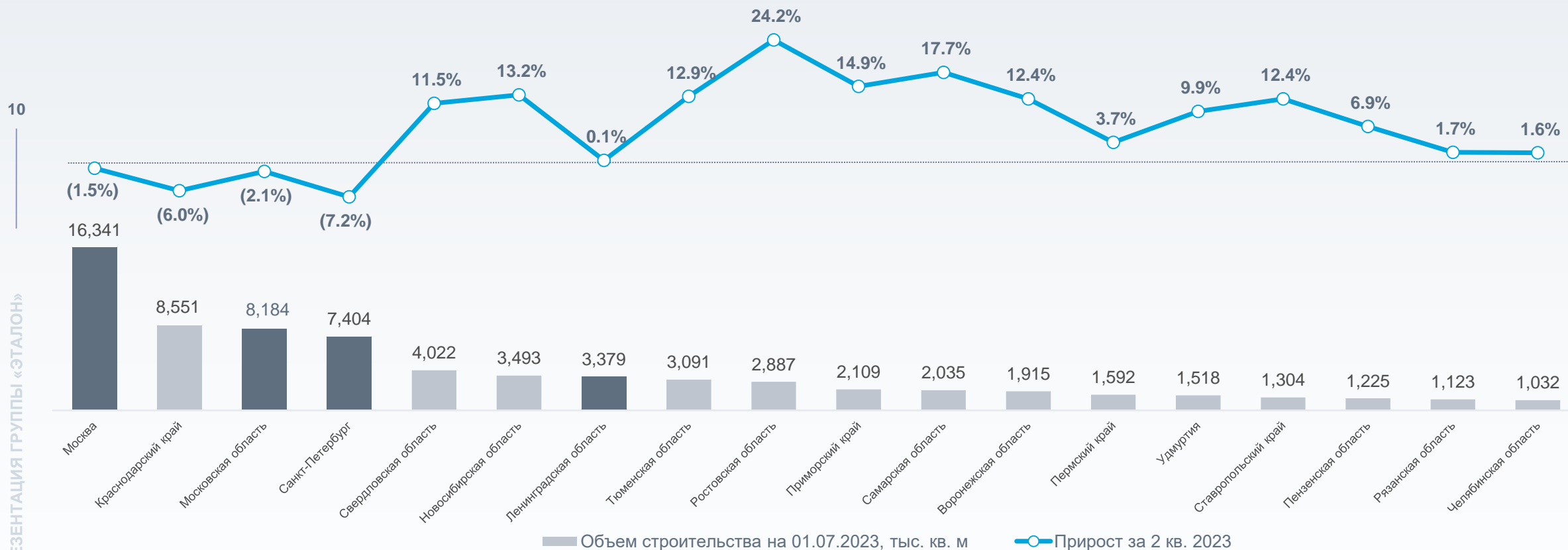
РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ



■ До 1920 г. ■ 1921-1945 гг. ■ 1946-1970 гг. ■ 1971-1995 гг. ■ После 1995 г.

ТЕНДЕНЦИЯ К УВЕЛИЧЕНИЮ АКТИВНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ

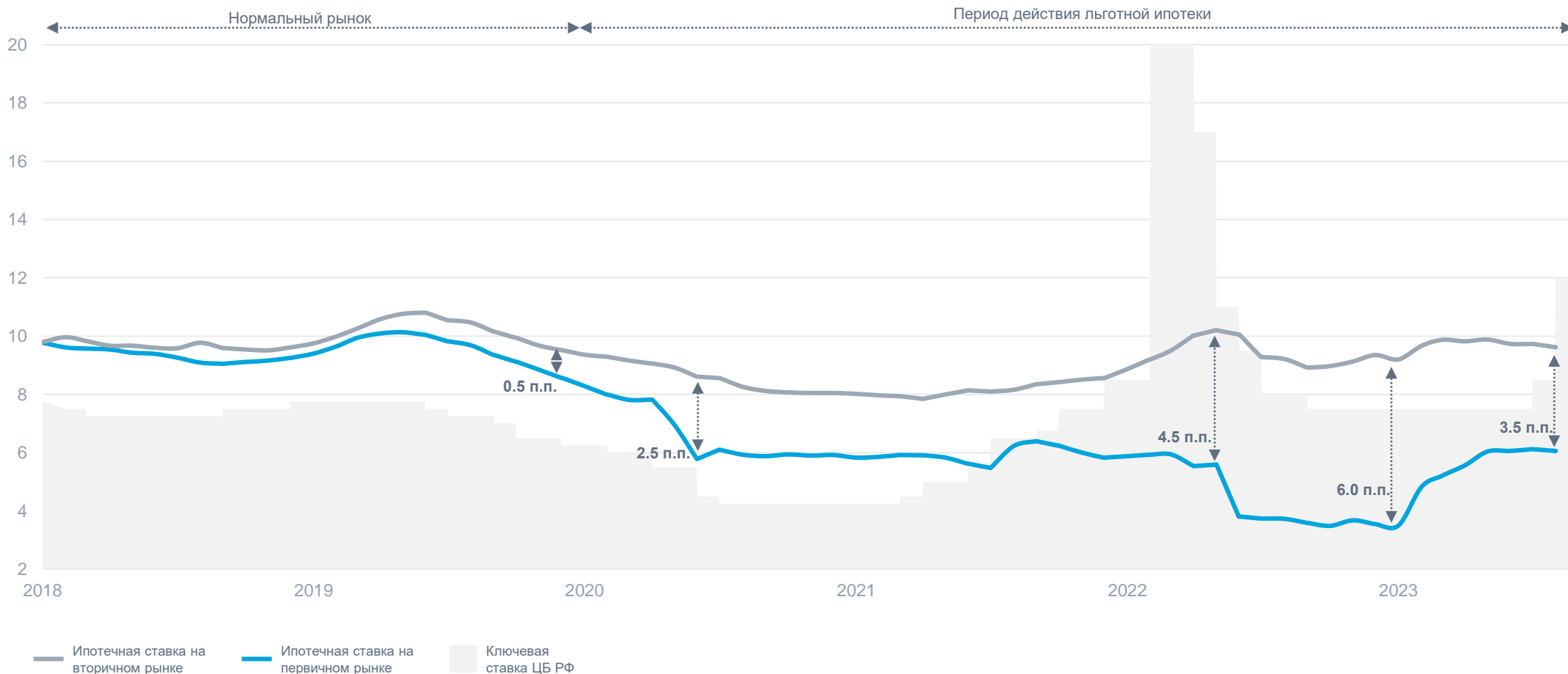
МНОГОКВАРТИРНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАХ С ОБЪЕМОМ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ БОЛЕЕ 1 МЛН КВ. М



Источник: ДОМ.РФ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДРАЙВЕР - РАЗНИЦА В СТАВКАХ ПО ИПОТЕКЕ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

СПРЕД НА РЫНКЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК



Источник: ЦБ РФ

ЭТАЛОН

ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

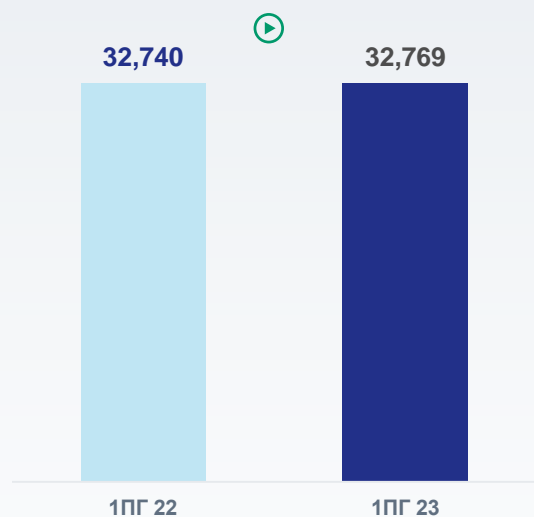
12



СТАБИЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ВЫРУЧКЕ И ВЫСОКАЯ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ, НЕСМОТРЯ НА ТУРБУЛЕНТНОСТЬ

ВЫРУЧКА

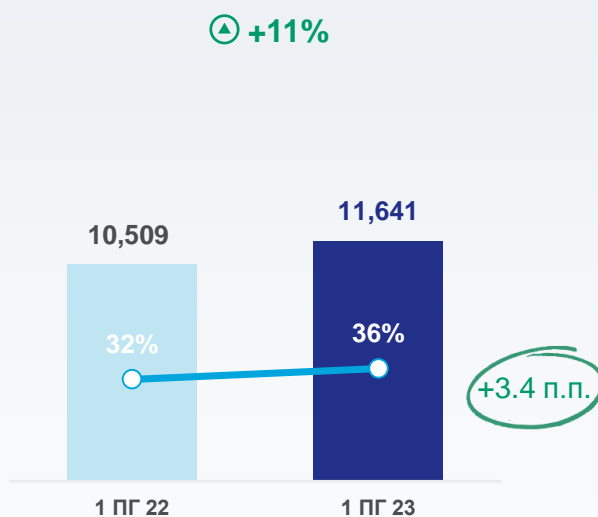
млн руб.



Выручка на уровне 1 пг 2022, несмотря на снижение потребительской уверенности во 2 пг 2022 и 1 кв 2023 г.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО РРА⁽¹⁾

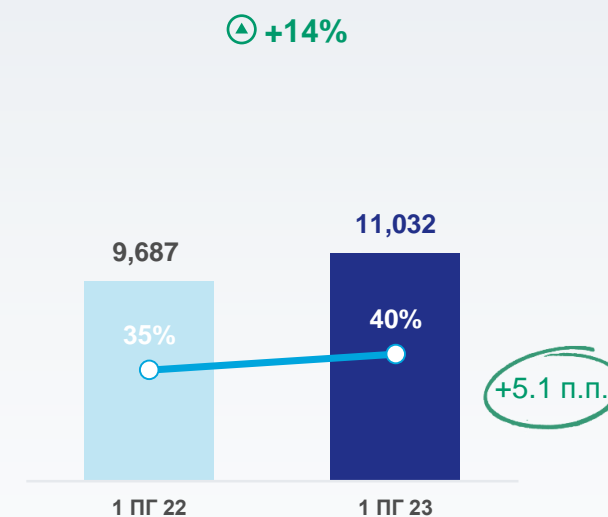
млн руб.



Компания сохраняет валовую рентабельность до РРА на уровне **выше цели в 35%**

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО РРА⁽¹⁾ В СЕГМЕНТЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА ЖИЛЬЯ

млн руб.



Валовая рентабельность до РРА достигла 40% в сегменте девелопмента жилья по всем регионам и рекордные **45% на региональных рынках**

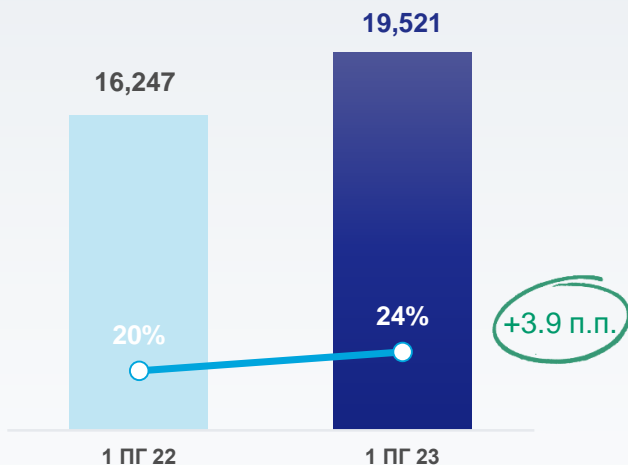
Источник: финансовая отчетность по МСФО, изменения рассчитаны на основе неокругленных значений.
⁽¹⁾ Распределение стоимости приобретения активов.

ДВУЗНАЧНЫЙ ПРИРОСТ ЕВИТДА ДО РРА И АКТИВНОЕ МАСШТАБИРОВАНИЕ

ЕВИТДА ДО РРА⁽¹⁾ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (LTM)

млн руб.

▲ +20%



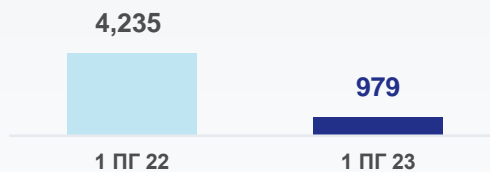
■ ЕВИТДА до распределения стоимости приобретения активов (РРА)
○ Рентабельность по показателю ЕВИТДА до РРА

Сильный прирост LTM ЕВИТДА до РРА за последние 12 месяцев, рентабельность +4 п.п. год к году

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ДО РРА⁽²⁾

ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (LTM)

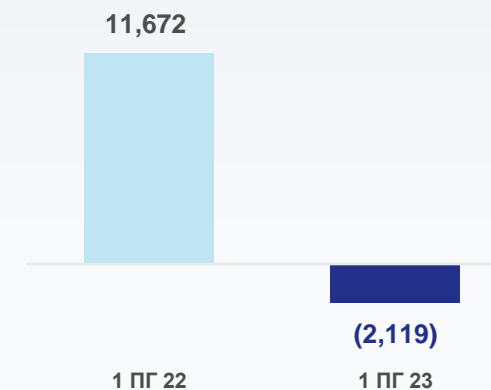
млн руб.



Чистая прибыль до РРА за последние 12 месяцев составила 979 млн рублей, а чистый убыток за последние 12 месяцев – 790 млн рублей

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА ПОЛУГОДИЕ

млн руб.



Динамика связана с быстрым масштабированием бизнеса: временным ростом процентных расходов из-за снижения коэффициента покрытия проектного финансирования средствами на эскроу, а также ростом расходов в связи с запуском новых проектов

Источник: финансовая отчетность по МСФО, изменения рассчитаны на основе неокругленных значений.

⁽¹⁾ Распределение стоимости приобретения активов.

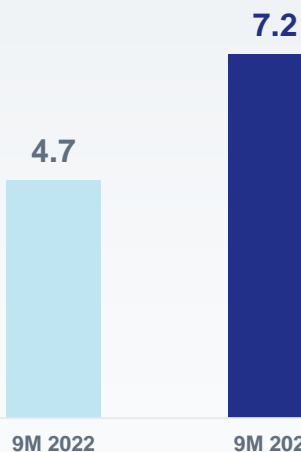
⁽²⁾ Чистая прибыль скорректирована на распределение стоимости приобретения активов и прибыль от выгодного приобретения бизнеса «ЮИТ» в России.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9М 2023

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ ОБЕСПЕЧИЛИ СТАБИЛЬНЫЙ ДВУЗНАЧНЫЙ ПРИРОСТ: НОВЫЕ ПРОДАЖИ ВЫРОСЛИ НА 62% ГОД К ГОДУ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ И НА 53% — В ДЕНЕЖНОМ

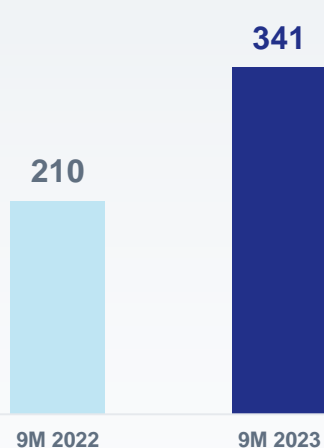
НОВЫЕ КОНТРАКТЫ
тыс.

▲ +53%



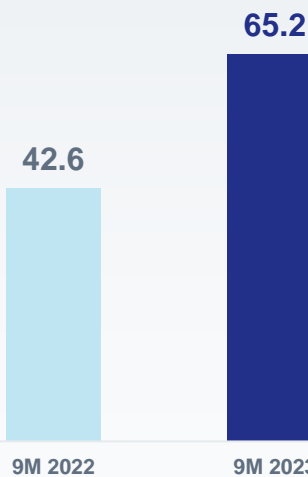
НОВЫЕ ПРОДАЖИ
тыс. кв. м

▲ +62%



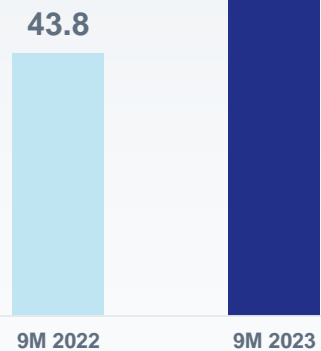
НОВЫЕ ПРОДАЖИ
млрд руб.

▲ +53%



ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
млрд руб.

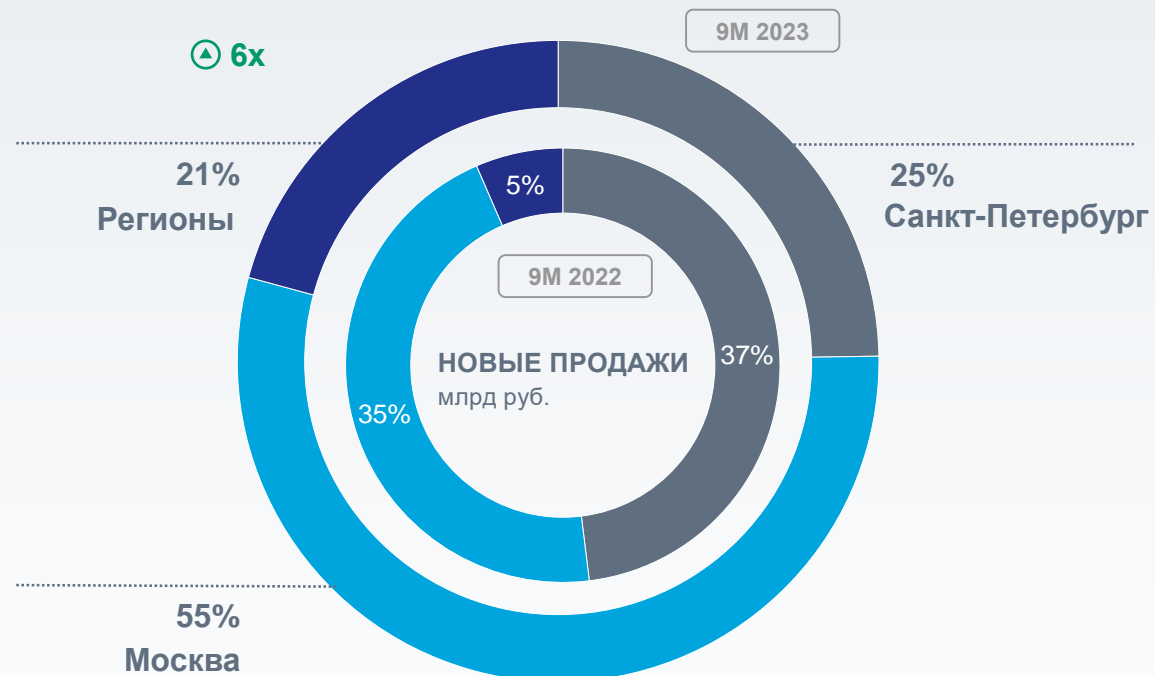
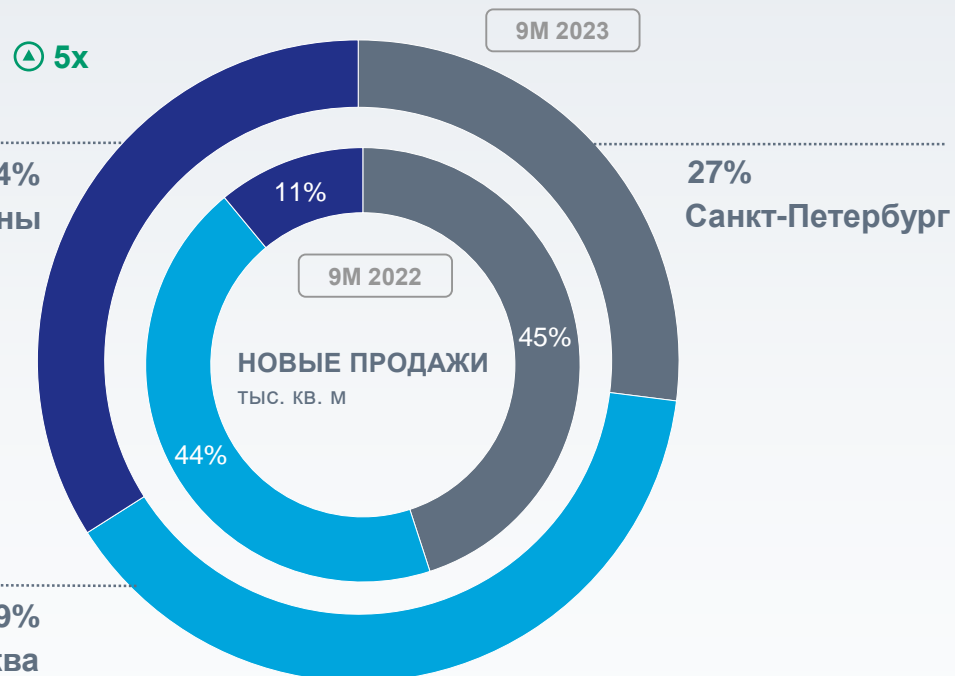
▲ +21%



Продажи **региональных проектов** выросли в **5.1 раза** в натуральном выражении и в **6.4 раза** в денежном выражении, что способствовало росту общего объема продаж.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9М 2023 ПО РЕГИОНАМ

ДОЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ СОСТАВИЛА 34% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРОДАЖ В НАТУРАЛЬНОМ И 21% В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ
(ПО СРАВНЕНИЮ С 11% И 5% СООТВЕТСТВЕННО ЗА 9М 2022)



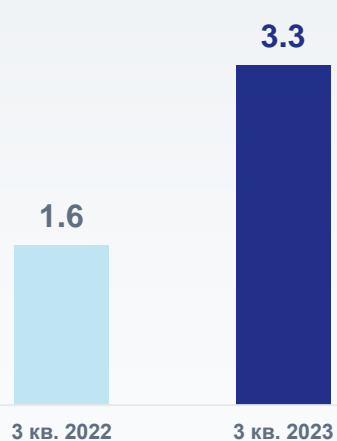
В структуре продаж Группы «Эталон» **увеличилась доля региональных проектов** при снижении доли жилья в более высоком ценовом сегменте в Санкт-Петербурге и Москве.

РЕКОРДНЫЕ ПРОДАЖИ В 3 КВАРТАЛЕ 2023

В 3 КВАРТАЛЕ 2023 ОБЪЕМ ПРОДАЖ УВЕЛИЧИЛСЯ В 2.3 РАЗА ГОД К ГОДУ: ПРОДАЖИ ВЫШЛИ НА ТРАЕКТОРИЮ УСТОЙЧИВОГО РОСТА И ДОСТИГЛИ РЕКОРДНОГО УРОВНЯ

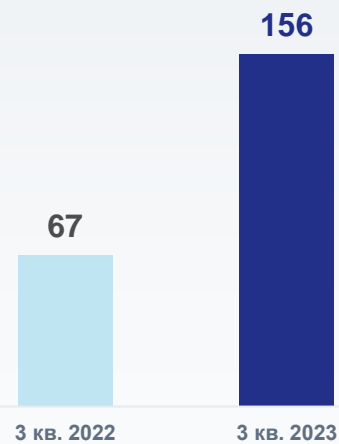
НОВЫЕ КОНТРАКТЫ
ТЫС. ШТ.

▲ +113%



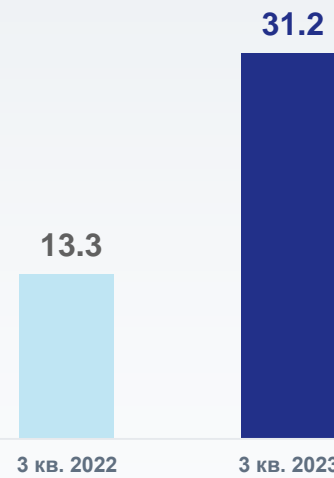
НОВЫЕ ПРОДАЖИ
ТЫС. КВ. М

▲ +133%



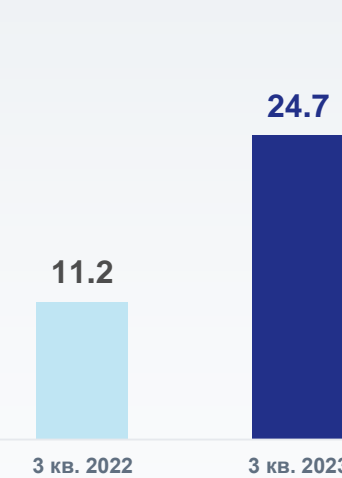
НОВЫЕ ПРОДАЖИ
млрд руб.

▲ +134%



ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ
млрд руб.

▲ +121%



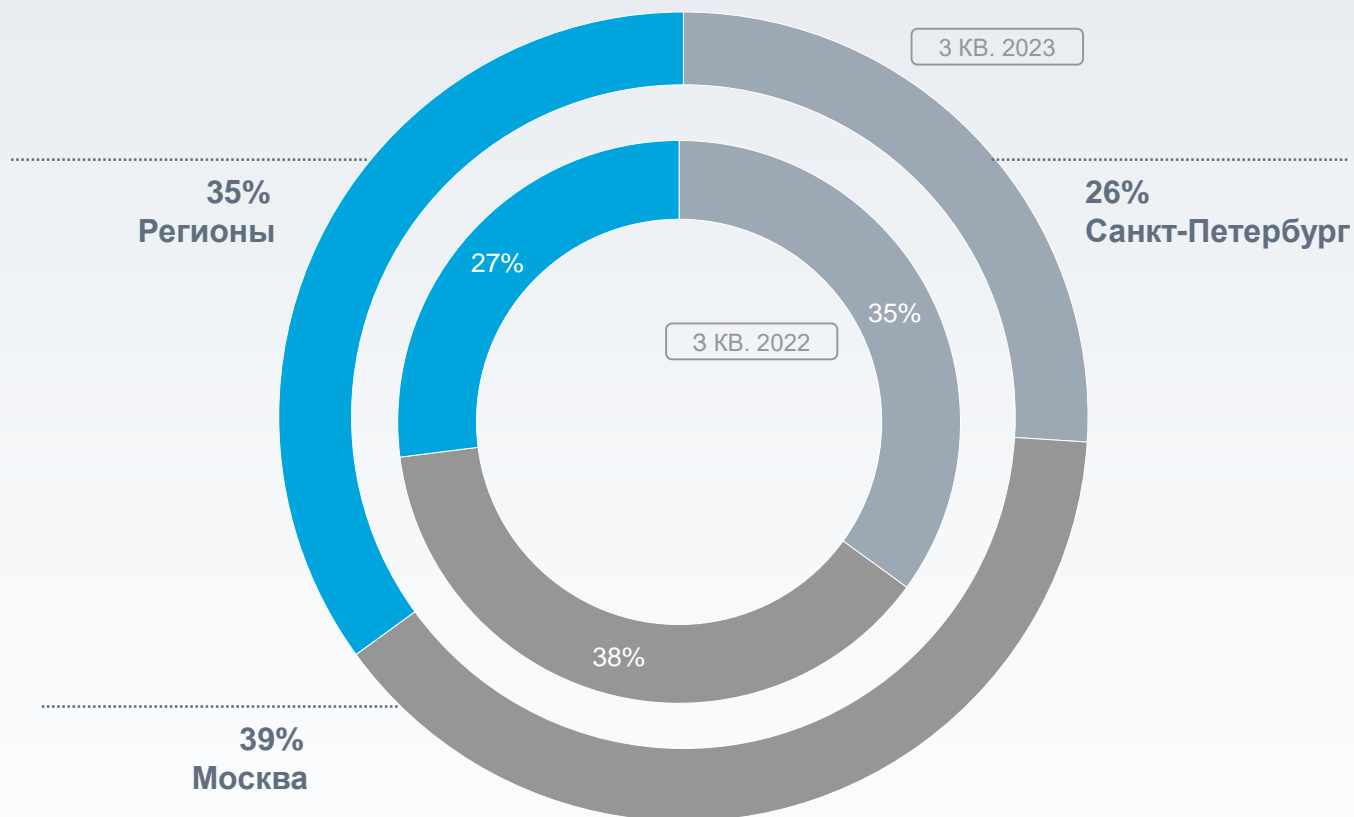
17

ПОРТФЕЛЬ ПРОДАЖ

ЗАПУСК НОВЫХ ПРОЕКТОВ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ПОЗВОЛИТ РЕАЛИЗОВАТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО МАСШТАБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

18

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ГРУППЫ «ЭТАЛОН»



ПРОЕКТЫ-ЛИДЕРЫ



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

21% от продаж в кв. м



«Зеленая река» - лидер региональных продаж

11% от продаж в кв. м



«Солнечный» - №2 в регионах и №3 в общем портфеле

10% от продаж в кв. м



«Галактика» - абсолютный лидер в Санкт-Петербурге

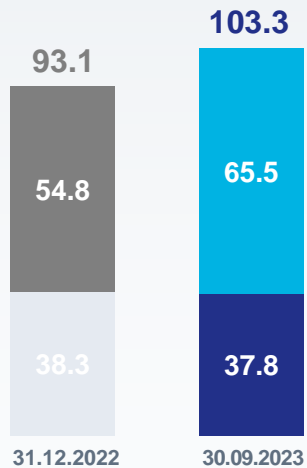
9% от продаж в кв. м

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ БУДУЩЕГО РОСТА

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ С СООТНОШЕНИЕМ ЧИСТОГО КОРПОРАТИВНОГО ДОЛГА К PRE-PPA EBITDA НА КОМФОРТНОМ УРОВНЕ 1X, ДАЖЕ НЕСМОТЯ НА БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

ВАЛОВЫЙ ДОЛГ
млрд руб.

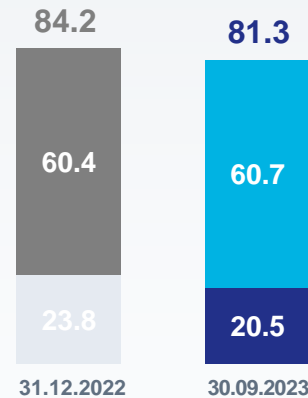
⬆️ +11%



● Проектный долг
● Корпоративный долг

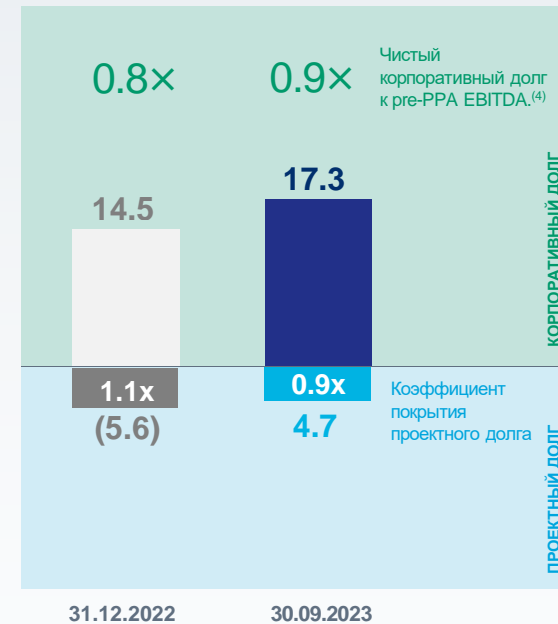
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ЭКВИВАЛЕНТЫ
млрд руб.

⬇️ -3%



● Денежные средства на счетах эскроу
● Денежные средства и эквиваленты⁽¹⁾

ЧИСТЫЙ ДОЛГ
млрд руб.



● Чистый проектный долг (денежная позиция)⁽²⁾
● Чистый корпоративный долг
● X.Xx Чистый корпоративный долг к pre-PPA EBITDA
● X.Xx Коэффициент покрытия проектного долга⁽³⁾

Источник: финансовая отчетность по МСФО, данные Компании, изменение показателей рассчитано на основе неокругленных значений.

⁽¹⁾ Включая банковские депозиты на срок свыше 3 месяцев; не включая денежные поступления на счета эскроу.

⁽²⁾ Проектный долг минус денежные средства на счетах эскроу, без учета процентов, начисленных по некоторым договорам проектного финансирования за сентябрь и 3 кв. 2023

⁽³⁾ Проектный долг в расчете коэффициента покрытия скорректирован на объем средств на эскроу.

⁽⁴⁾ В расчете коэффициента использовался показатель EBITDA до распределения стоимости приобретения активов.

ЛИДЕР В ЗАКРЫТИИ M&A СДЕЛОК И УСПЕШНОЙ ИНТЕГРАЦИИ АКТИВОВ

2019: ЛИДЕР-ИНВЕСТ



2021: QB Technology



2022: ЮИТ РОССИЯ



Критерии M&A

- ✓ Синергетический эффект для достижения стратегических целей компании
- ✓ Complimentary портфеля
- ✓ Достижение целевых уровней рентабельности
- ✓ Сохранение устойчивого финансового положения, с коэффициентом «чистый корпоративный долг / pre-PPA EBITDA» не выше 2-3х

ЦЕЛЬ СДЕЛКИ

- Ведущий игрок на рынке Москвы
- Увеличение портфеля на 50%
- Рост маржинальности бизнеса за счет проектов в сегменте бизнес и премиум

- Приобретение и адаптация технологии модульного домостроения

- Расширение регионального портфеля
- Выход на новые рынки
- Расширение технологических компетенций

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ

- Дата сделки: февраль 2019 года
- Цена: 29,7 млрд руб.
- Периметр сделки: портфель, включающий 31 проект в Москве с NSA 1.3 млн кв. м

- Дата сделки: август 2021 года
- Приобретение 35% доли в капитале QBT
- Доступ к современной технологии модульного домостроения

- Дата сделки: май 2022 года
- Цена: 4,6 млрд руб.
- Периметр сделки:
 - 19 проектов в 5 регионах (0,6 млн кв. м)
 - Исключительные права на платформу «Диспетчер 24»
 - Библиотека проектных решений

СКОРОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ

- 8 месяцев (интеграция завершена в 3 кв. 2019 г.)

- 2021 год – старт адаптации технологии
- 2022 год – выпуск тестовых модулей
- 2023 год – планируется запустить 1-ю очередь собственного производства

- сентябрь 2022 (через 3 месяца) – начало продаж проектов ЮИТ под брендом Эталон
- 4 кв. 2022 года – завершение интеграции

ИНВЕСТИЦИИ В ТЕХНОЛОГИИ СПОСОБСТВУЮТ РОСТУ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

СТРАТЕГИЯ ПО РАБОТЕ С ИННОВАЦИЯМИ

- ✓ Концентрация на ConTech для повышения операционной эффективности
- ✓ Разработка продуктов, способствующих совершенствованию цепочки создания стоимости, с последующей коммерциализацией

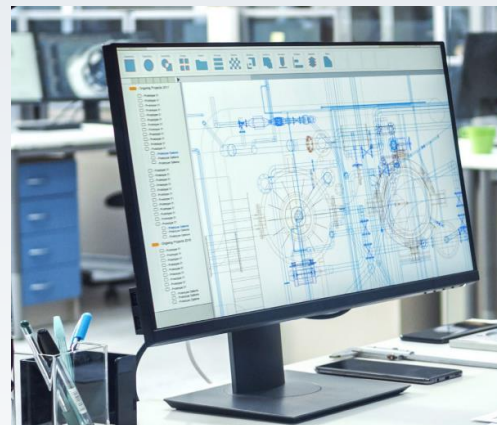
СТАНДАРТИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ:



Более эффективное проектирование и закупки за счет применения стандартных элементов и эффекта масштаба

- **80% используемых элементов стандартизировано**
- Оптимизация и контроль себестоимости на этапах работы со сценариями классов, геометрией и объемами, конечными элементами зданий
- Завершена работа над стандартизированным продуктом класса «стандарт» и «комфорт»

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ:



Создание технологической платформы и внедрение продуктов на основе AI

- Предиктивная аналитика
- Собственное решение для системы контроля строительства в режиме реального времени (CONTRUST)
- Инжиниринг себестоимости и качества продукта на всех этапах жизненного цикла проекта

ПРЕФАБРИКАЦИЯ:



Развитие современной модульной и гибридной технологий домостроения

- Внедрение технологий промышленного домостроения - **префабрикация до 85%**
- Запуск в 2022 году пилотного производства модулей
- В планах до конца 2023 года запустить первую очередь собственных производственных мощностей