

ЭТАЛОН

# Конференция СМАРТЛАБ

июнь 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 Групп» и его дочерние компании (далее совместно – Группы), 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, решением о выпуске ценных бумаг, индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг») в отношении ценных бумаг МКПАО «Эталон Групп» / любых иных ценных бумаг / любых активов, упомянутых в настоящей презентации, обязательством со стороны Группы, Представителей, иных лиц, а также офертой либо предложением делать оферты о продаже, покупке, обмене или иной передаче ценных бумаг, предложением совершить иные сделки / операции с ценными бумагами либо голосование, осуществление иных прав по ним, 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 и не может рассматриваться или толковаться как что-либо из вышеперечисленного. 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, а также иные внешние факторы, рассмотренные в разделе 2.8 проспекта ценных бумаг МКПАО «Эталон Групп», зарегистрированного Банком России 19.01.2026 и размещенного на странице МКПАО «Эталон Групп» в сети Интернет по адресу: [e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=39517&type=7](https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=39517&type=7) (далее – Проспект), 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 Группы, 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.

Любое упоминание в настоящей презентации параметров и информации в отношении вторичного публичного предложения (SPO) основано исключительно на Проспекте.

Источник информации, подлежащей раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах: [e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39517](https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39517)



# 2025

Федеральный девелопер  
с диверсифицированным портфелем  
проектов и фокусом на внутренней  
эффективности

12 регионов присутствия

по всей России

+2 шт. год к году

153,5 млрд руб.

новые продажи

+5% год к году

100,5 млрд руб.

денежные поступления

+5% год к году

153,6 млрд руб.

выручка

+17% год к году

30,6 млрд руб.

скорр. EBITDA

+11% год к году

01

# Стратегия



# ○ Стратегия Группы «Эталон», сформированная в 2024 году

## Предпосылки разработки стратегии 2024-2026



## Основные направления стратегии 2024-2026 и промежуточные итоги 2025

### 1 Ожидания по снижению КС

в соответствии со среднесрочный прогноз ЦБ РФ от 16 февраля 2024 года:

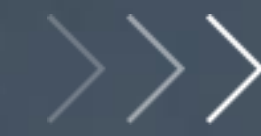
- до 13,5-15,5% к 2024 году
- до 8-10% к 2025 году

### 2 Ожидания улучшения геополитической ситуации на стратегическом горизонте

### 3 Сворачивание льготной ипотеки с 2024 года

при действующих на тот момент условиях по другим программам

## Масштабирование бизнеса



# x1,5

2025 г. к 2023 г.

рост продаж в денежном выражении

# до 12

регионов присутствия

+4 шт. за 2024-2025 гг.

расширение географии

## Операционная эффективность:

сохранение рентабельности >30%  
снижение удельных КиАУР<sup>1</sup>  
контроль долговой нагрузки



# 30%

скорр. валовая рентабельность<sup>2</sup>

# 33%

рентабельность основного сегмента

# 10%

vs. 13,9% в 2023 г.

доля КиАУР<sup>1</sup> в выручке

<sup>1</sup> Коммерческие, административные и управленческие расходы

<sup>2</sup> Показатель без учета разового события – продажи отдельного объекта коммерческой недвижимости и с корректировкой на прибыль от продажи инвестиционной недвижимости

## Ограничения

1

расходы

Процентные расходы на фоне высокой ключевой ставки ЦБ РФ

2

спрос

Ограниченный спрос на фоне:

- лимитов по семейной ипотеке
- выжидательной стратегии домохозяйств, планирующих покупку при дальнейшем снижении ставки

## Факторы поддержки

1

консолидация

Консолидация рынка, **ослабление конкуренции** в сегменте массового спроса

2

дефицит жилья

Фундаментально низкая обеспеченность жильем и потребность в обновлении жилищного фонда

3

спрос

Восстановление рыночной ипотеки  
22% доля рыночной ипотеки в Группе в 1 кв. 2026  
vs. 4% в 1 кв. 2025

4

переток средств

Переток денежных средств в премиум-недвижимость по мере снижения доходности депозитов  
ок. 30% всех депозитов аккумулирует премиум-сегмент вкладчиков

Наши основные  
стратегические векторы

01

Взвешенный подход к развитию портфеля, с акцентом на премиальный сегмент

02

Операционная  
эффективность

# 02

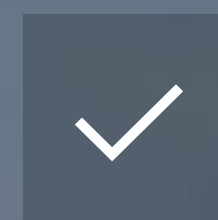
## Вектор: Развитие премиума



## Преимущества развития премиум-сегмента



низкая зависимость от ипотеки



ограниченное предложение в премиуме способствует ценовой стабильности

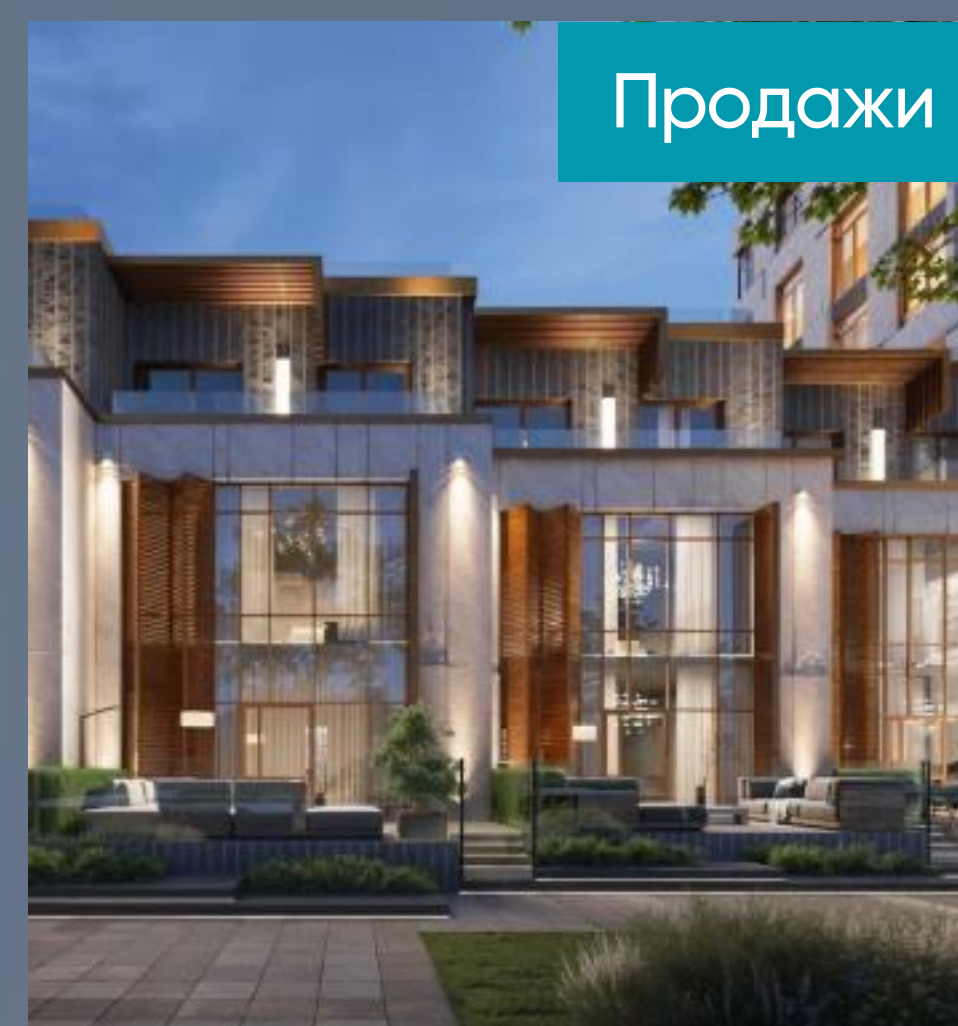
## Стратегическая цель

20%

целевая доля премиум-сегмента в продажах

# AURIX

Новый федеральный бренд в премиальном сегменте недвижимости



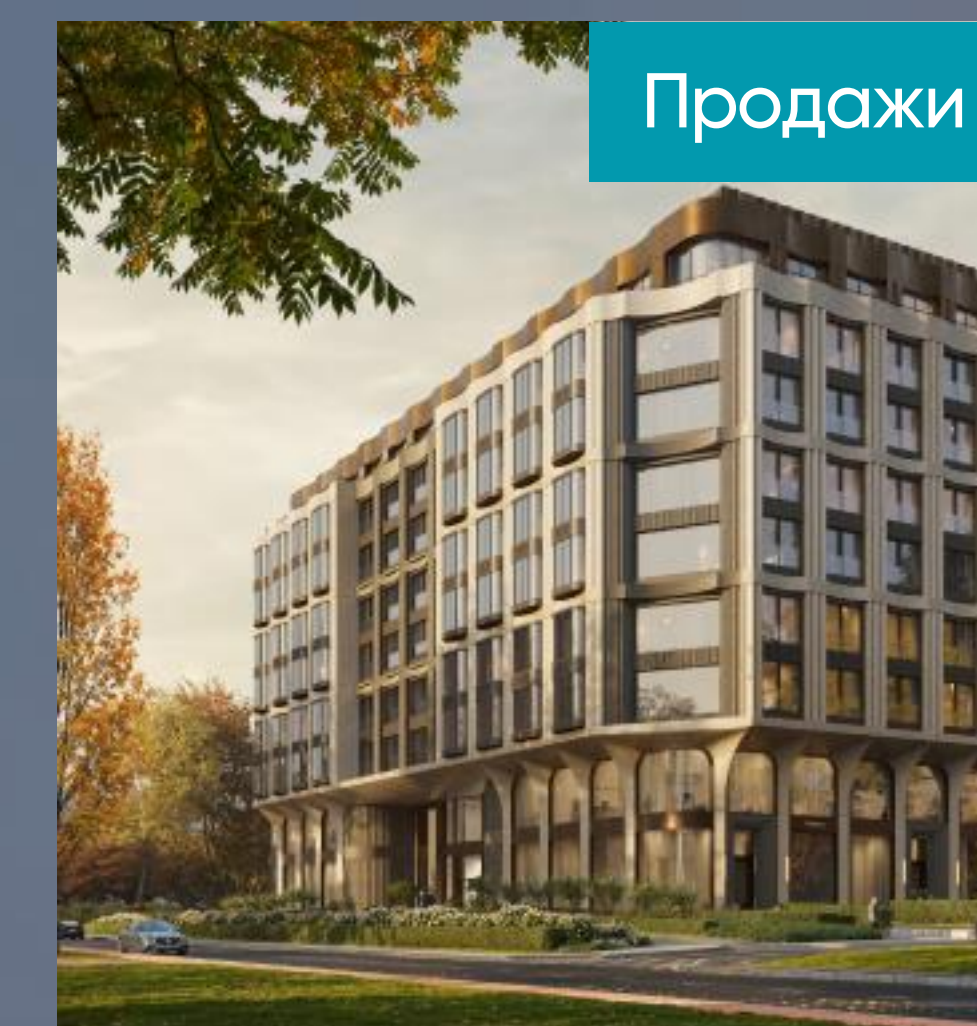
ЛДМ

Санкт-Петербург,  
Профессора Попова, 47



Мариинка Делюкс

Санкт-Петербург,  
наб. реки Пряжки, 18



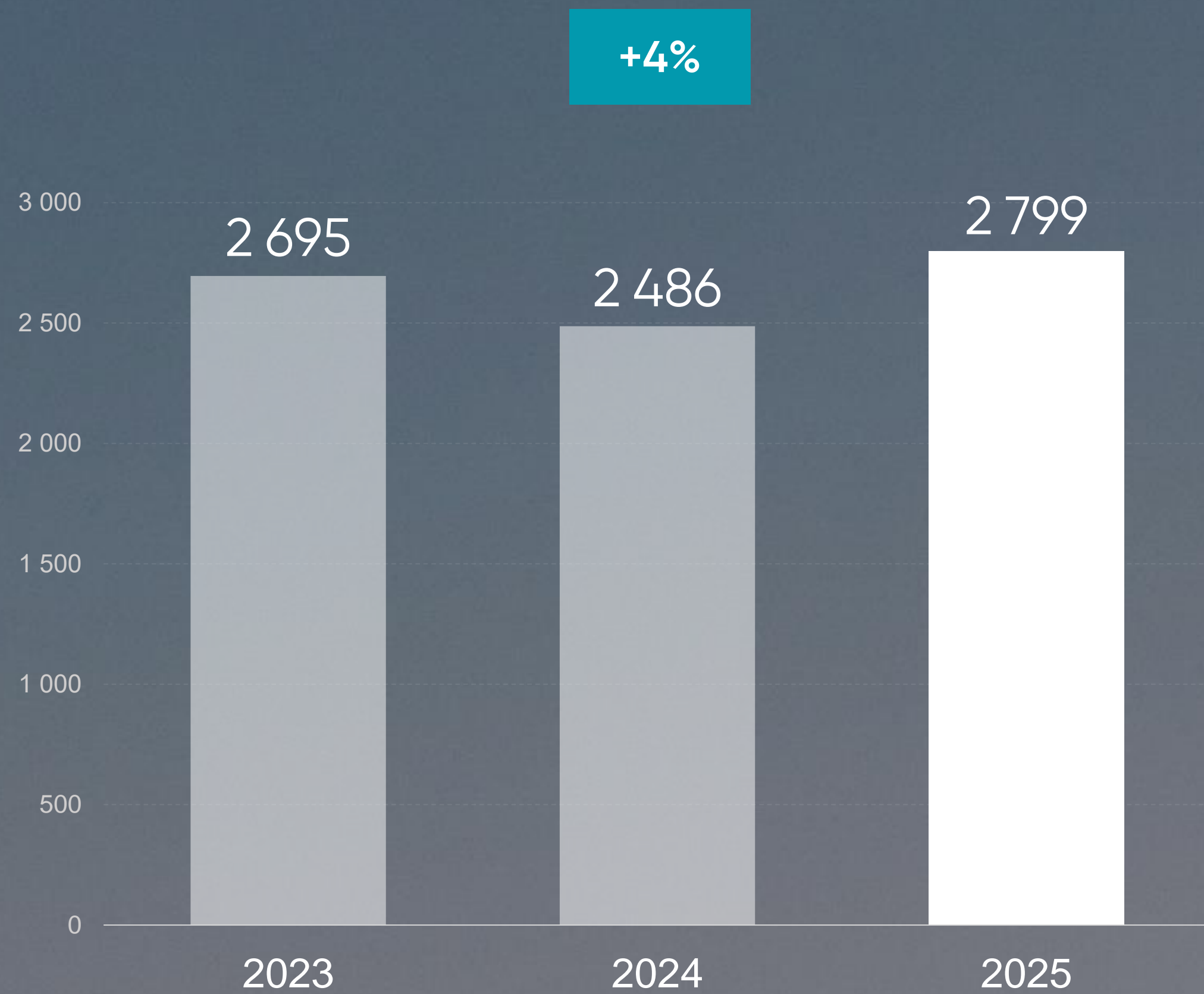
Резиденция «Омега»

Москва,  
ул. Фотиевой, 5

# Динамика продаж по классам в России: высокий ценовой сегмент чувствует себя стабильнее

## Новые продажи. Комфорт-класс

млрд руб.



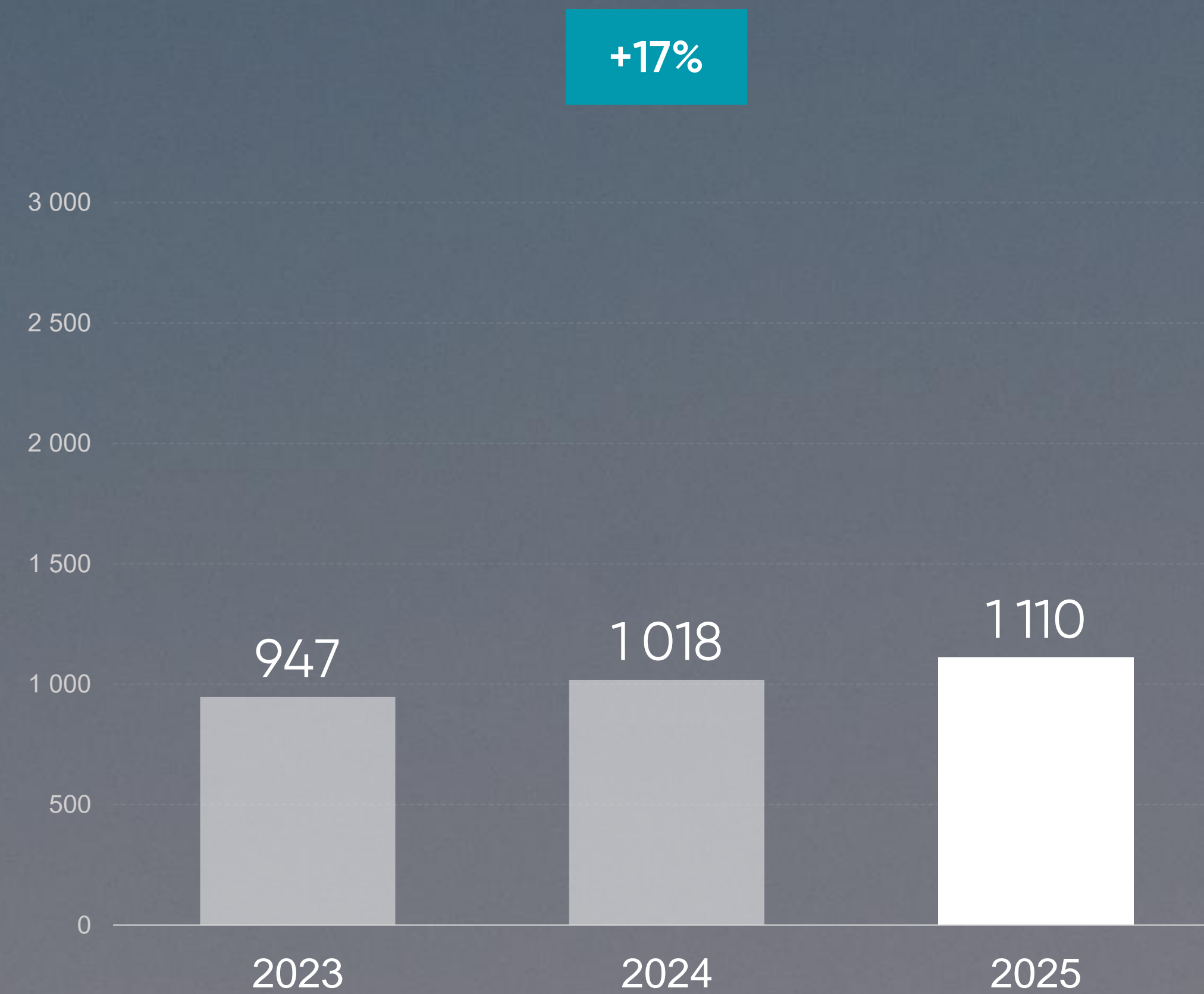
# 16,8

млн кв. м -15% к 2023

продажи в натуральном выражении в 2025 году

## Новые продажи. Бизнес-класс

млрд руб.



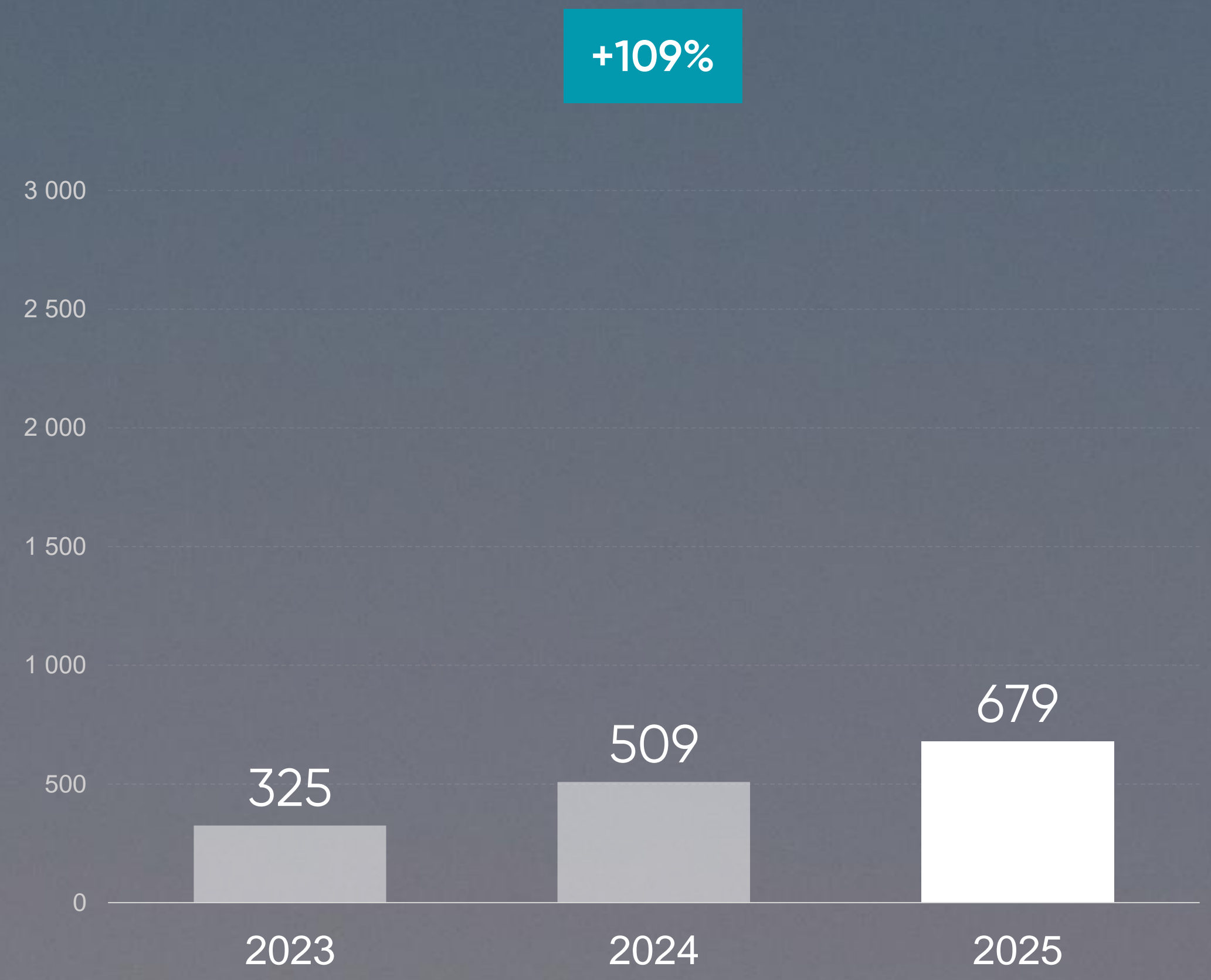
# 3,6

млн кв. м -2% к 2023

продажи в натуральном выражении в 2025 году

## Новые продажи. Премиум-класс

млрд руб.



# 0,9

млн кв. м +38% к 2023

продажи в натуральном выражении в 2025 году

# ○ Группа «Эталон» показывает результат выше рынка в высоком ценовом сегменте

## Бизнес-сегмент. Рынок РФ vs Эталон

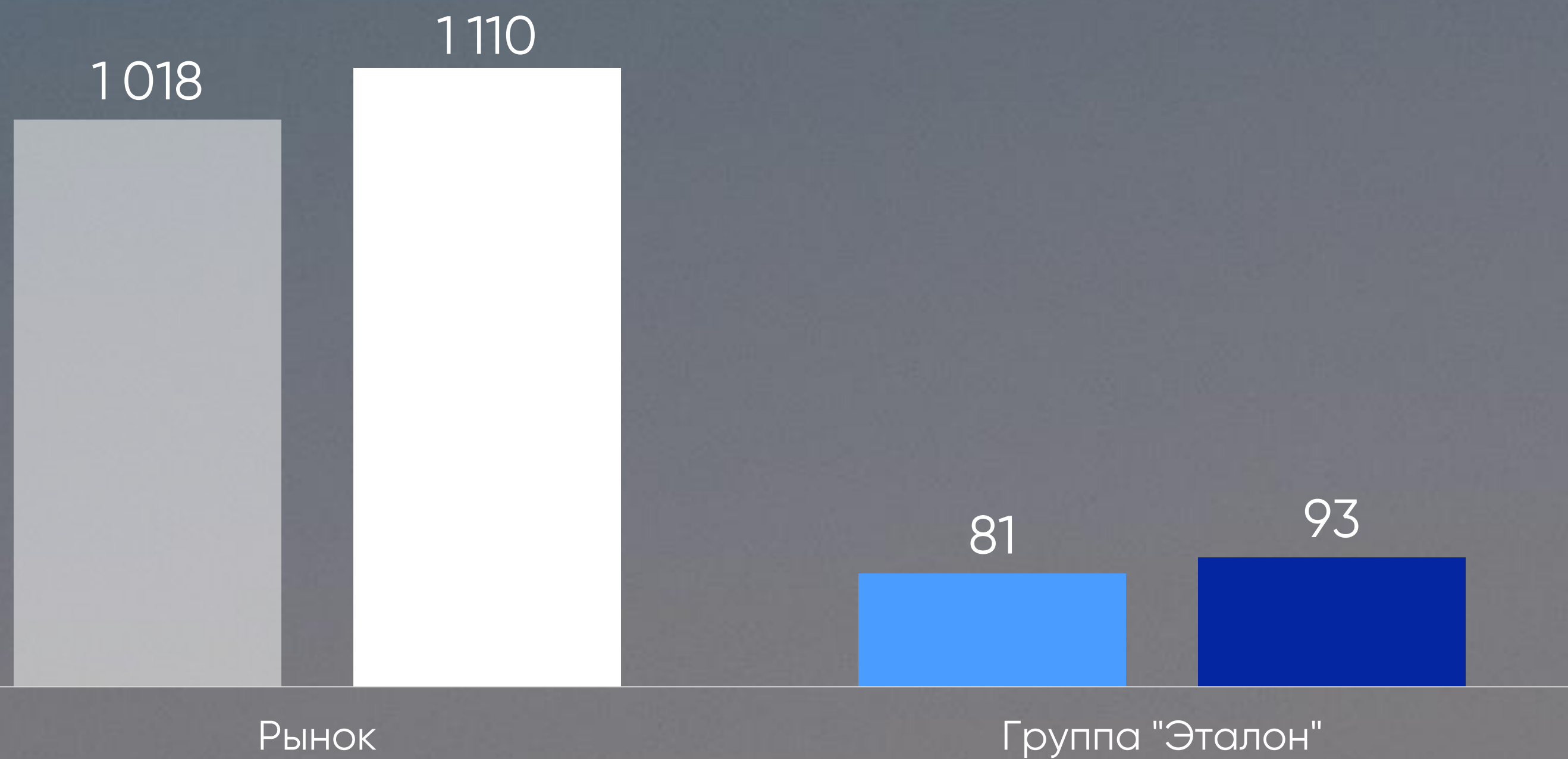
млрд руб.

**+23** %

прирост продаж Группы «Эталон»  
в натуральном выражении г/г

+9%

+14%



● 2024 ● 2025

## Премиум-сегмент. Рынок Санкт-Петербурга vs Эталон

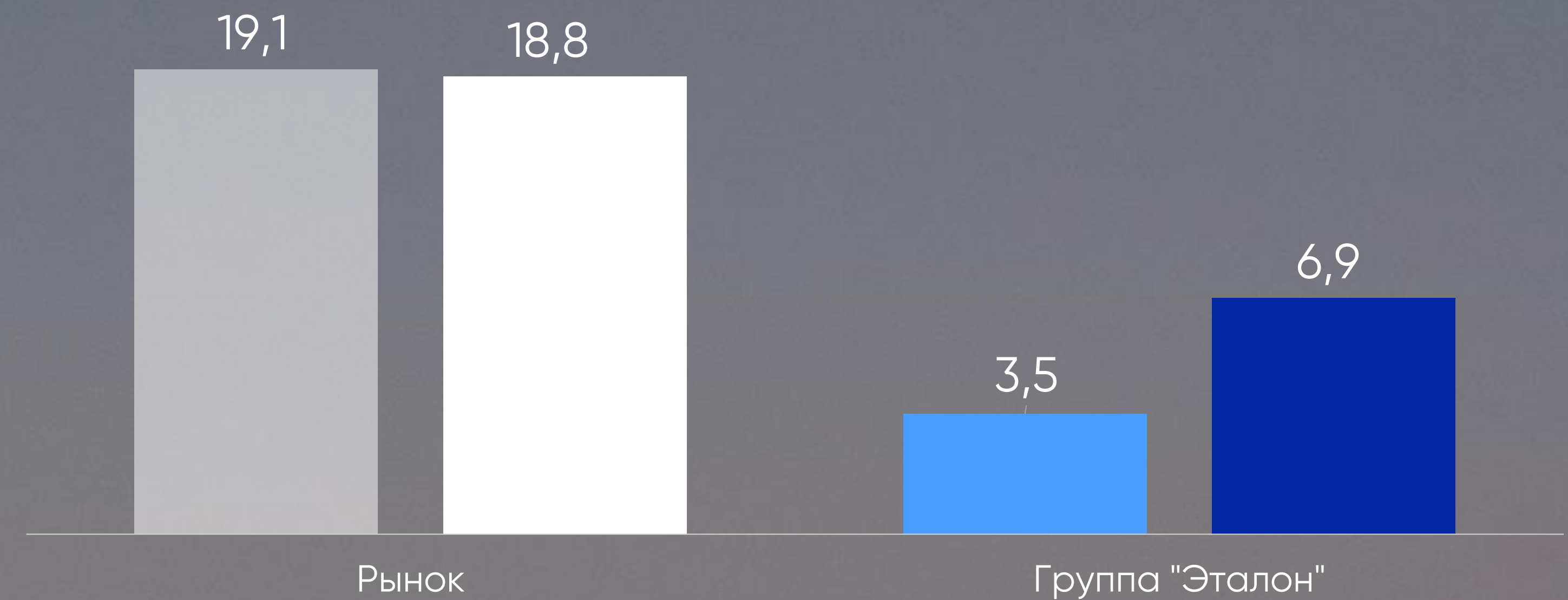
млрд руб.

**+87** %

прирост продаж Группы «Эталон»  
в натуральном выражении г/г

-2%

+96%

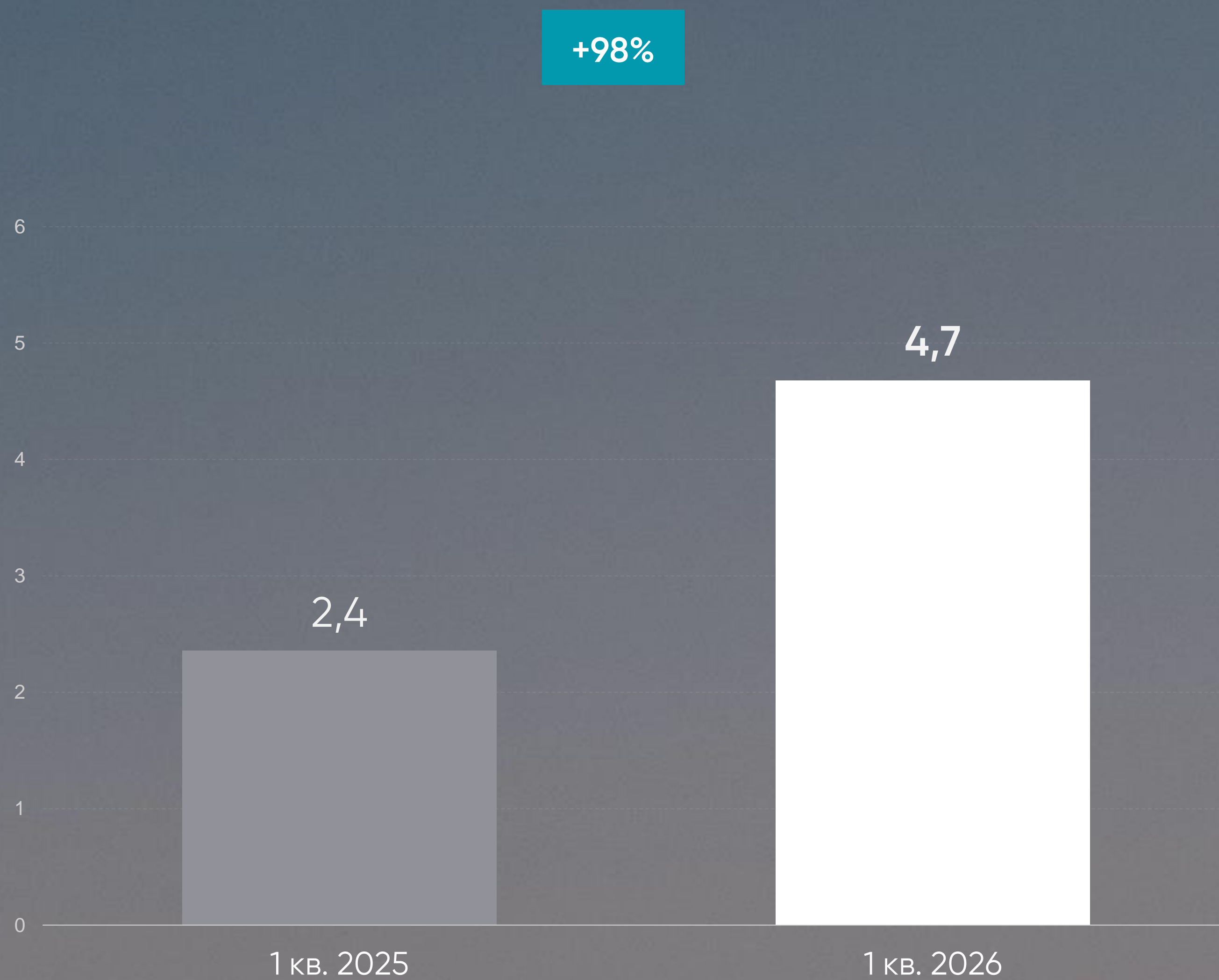


## ○ Продажи премиального бренда AURIX демонстрируют двукратный рост

Рынок премиум-сегмента входит в стадию зрелости после быстрого роста в 2023-2025 гг., клиенты уделяют больше внимания локации, качеству продукта и дополнительных сервисов

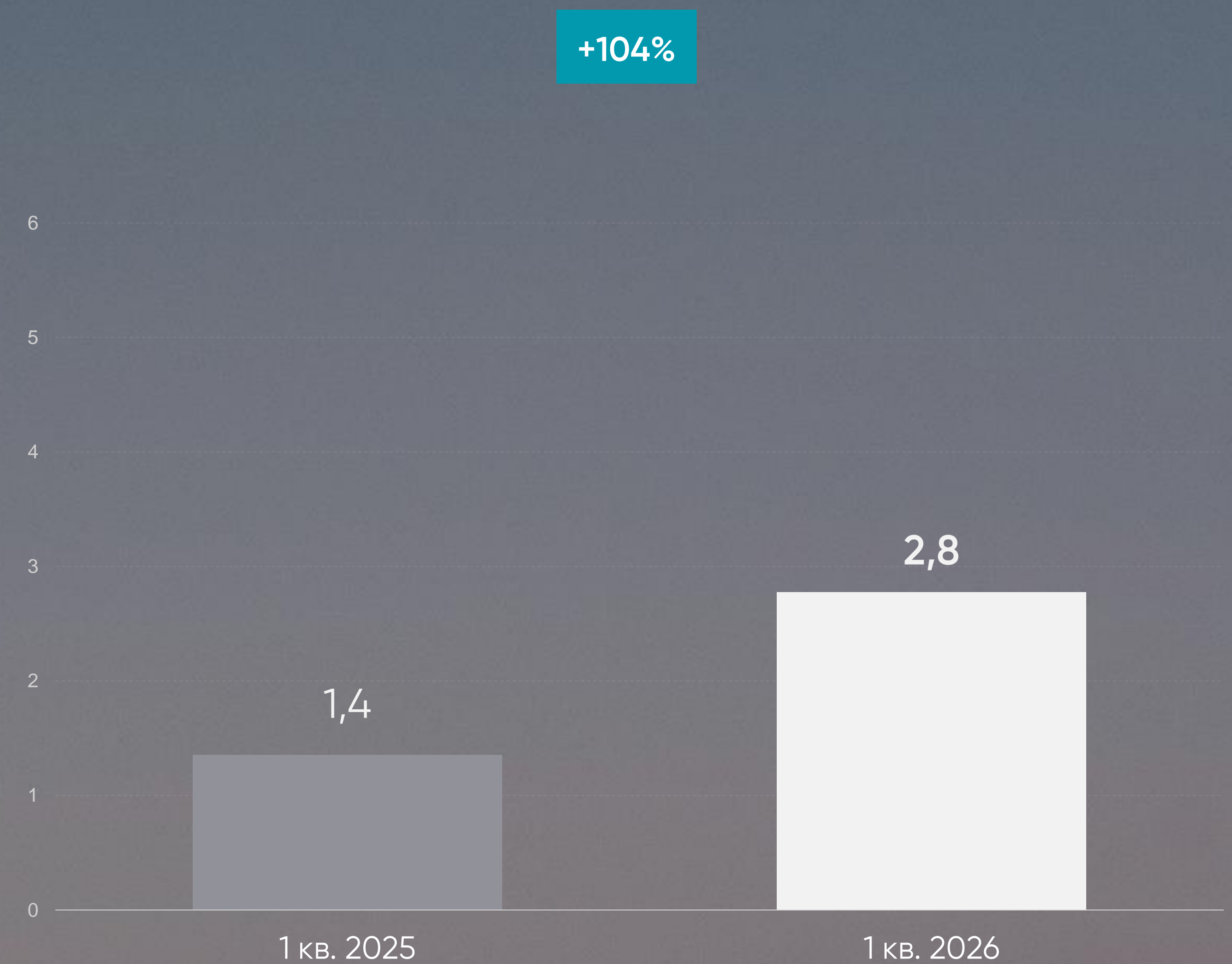
### Новые продажи AURIX

тыс. кв. м



### Новые продажи AURIX

млрд руб.



# ○ Статус реализации активов, приобретенных по итогам SPO: получение разрешительной документации

## Структура портфеля

1 очередь портфеля АО «Бизнес-Недвижимость»

Оценен девелоперский потенциал

18

проектов

Пройдена градостроительно-земельная комиссия (ГЗК)

17

проектов

Одобрение архитектурно-градостроительной концепции (АГК)

9

проектов

Внесен в правила землепользования и застройки города (ПЗЗ) и получен ГПЗУ (градостроительный план зем. участка)

2

проекта

>200 Тыс. кв. м

девелоперский потенциал первого пула объектов АО «БН»

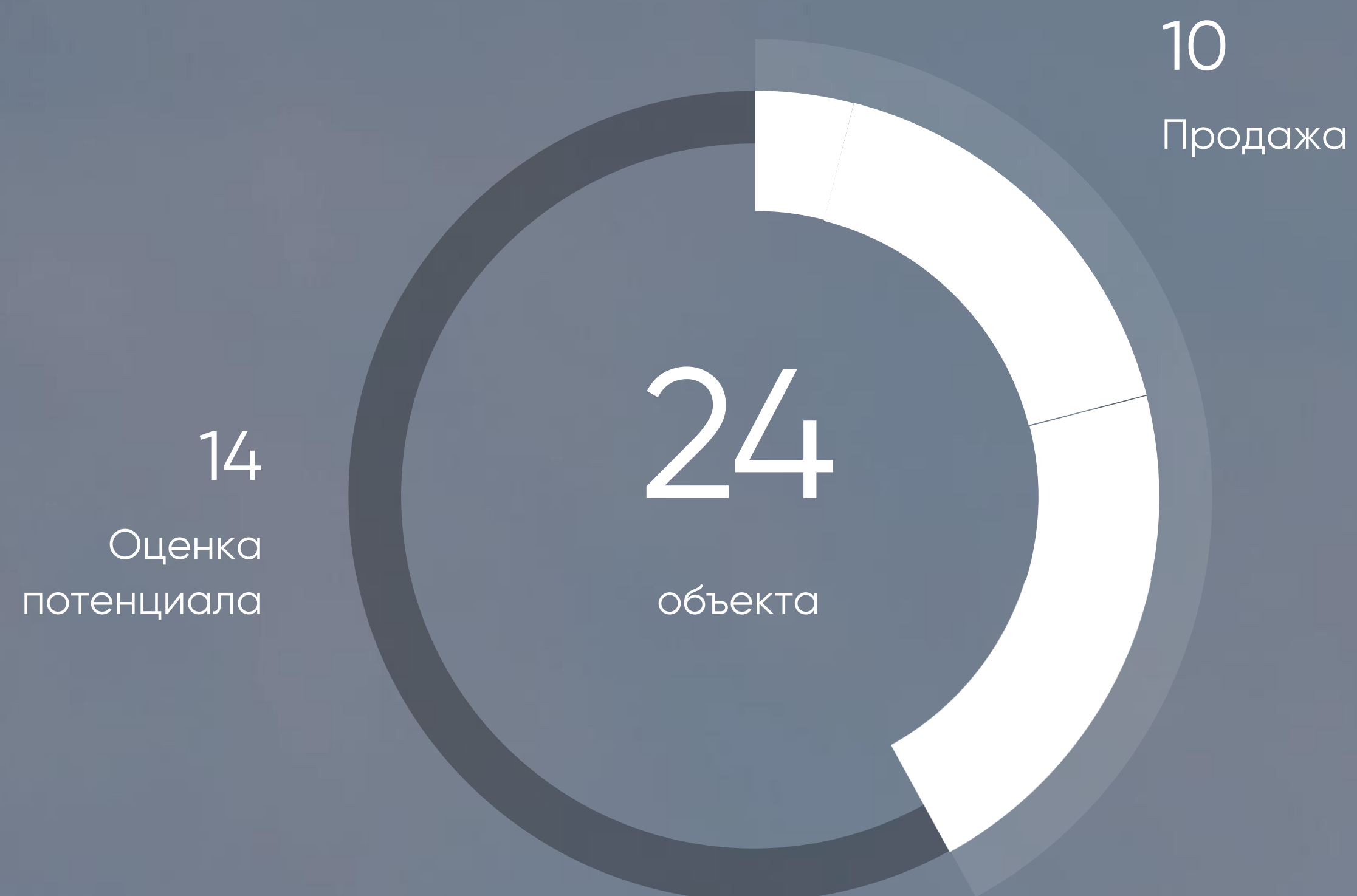
## Этапы получения разрешения на строительство (РнС)

- **ПРОХОЖДЕНИЕ ГЗК:** одобрение строительства, типа здания и определение возможных ТЭП
- **ОДОБРЕНИЕ АГК:** согласование облика здания в мэрии города
- **ВНЕСЕНИЕ В ПЗЗ И ПОЛУЧЕНИЕ ГПЗУ:** определение конкретизированных ТЭП, этажности здания и процента застройки участка
- **ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО**

После прохождения каждого этапа получения документации стоимость проекта оценивается выше

## Структура портфеля

2 очередь портфеля



7  
объектов

уже реализовано на 31.03.2026

**Стратегия:** возможность дополнительной монетизации через развитие (при условии достаточного потенциала) или продажу участков с разрешительной документацией и без нее

# ○ Рост стоимости приобретенных по итогам SPO активов

## Оценка на 31.12.2025

распределение по проектам, шт.

Оценены как зем. участки

9,6 млрд руб.

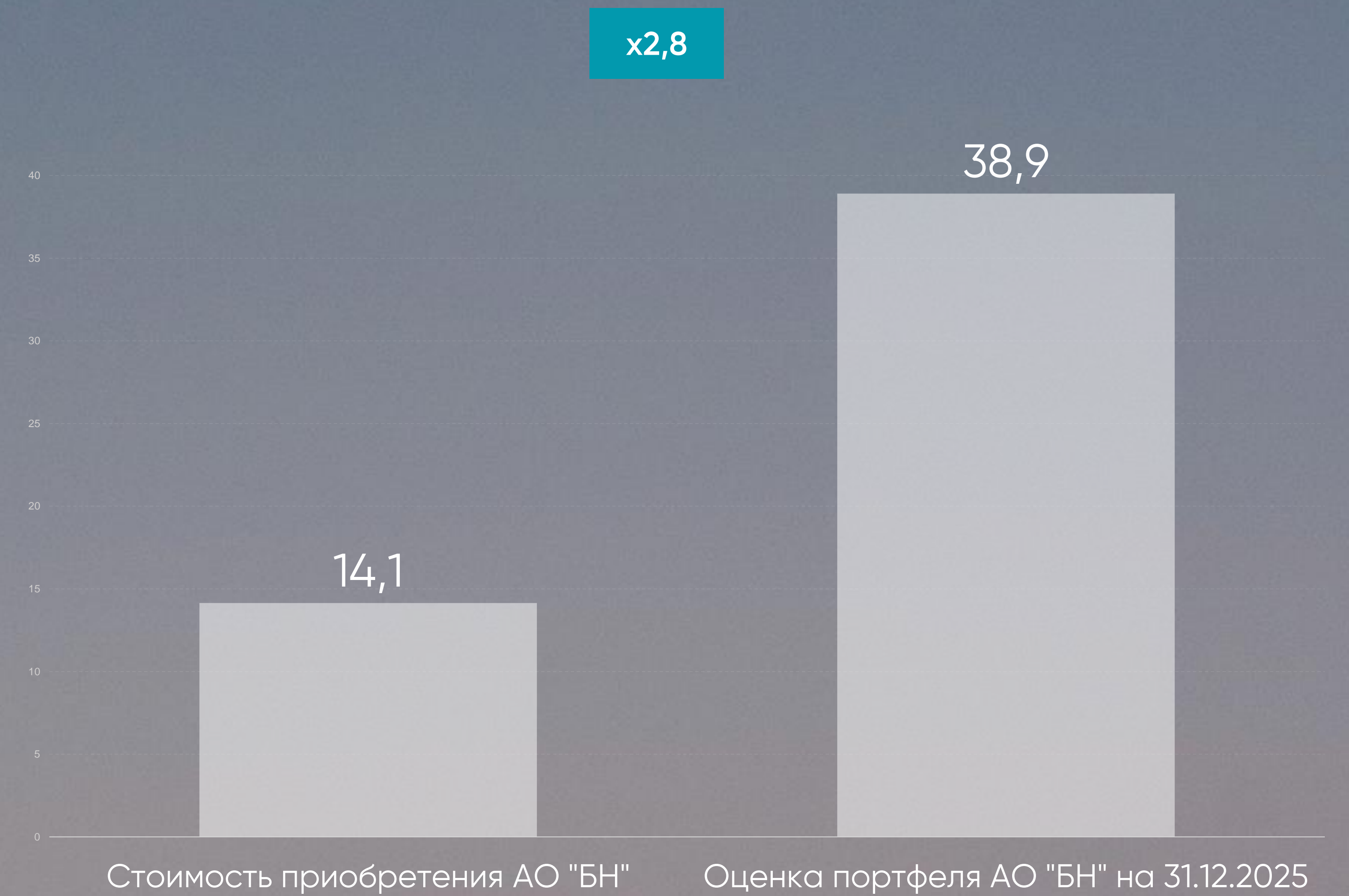


Оценены с учетом девелоперского потенциала

29,3 млрд руб.

## Стоимость приобретения активов и их оценка с учетом актуального статуса

млрд руб.



# 03

Вектор:  
Операционная  
эффективность

Аллокация капитала  
в высокомаржинальные  
проекты

1

Оптимизация  
себестоимости  
и удельных КиАУР

2

Цель

>30%

валовая рентабельность

1

Оптимизация закупочных и тендерных процедур  
(долгосрочные контракты и гранд-тендеры)

2

Консолидация основных строительных компетенций  
внутри Группы (монолитные, инженерные, фасадные  
и отделочные работы)

3

Стандартизация проектирования и использование  
префабрицированных элементов в строительстве

30–70%

Целевая стандартизация  
проектных решений  
(в зависимости от класса)

20%

Целевая доля премиум-сегмента  
в продажах

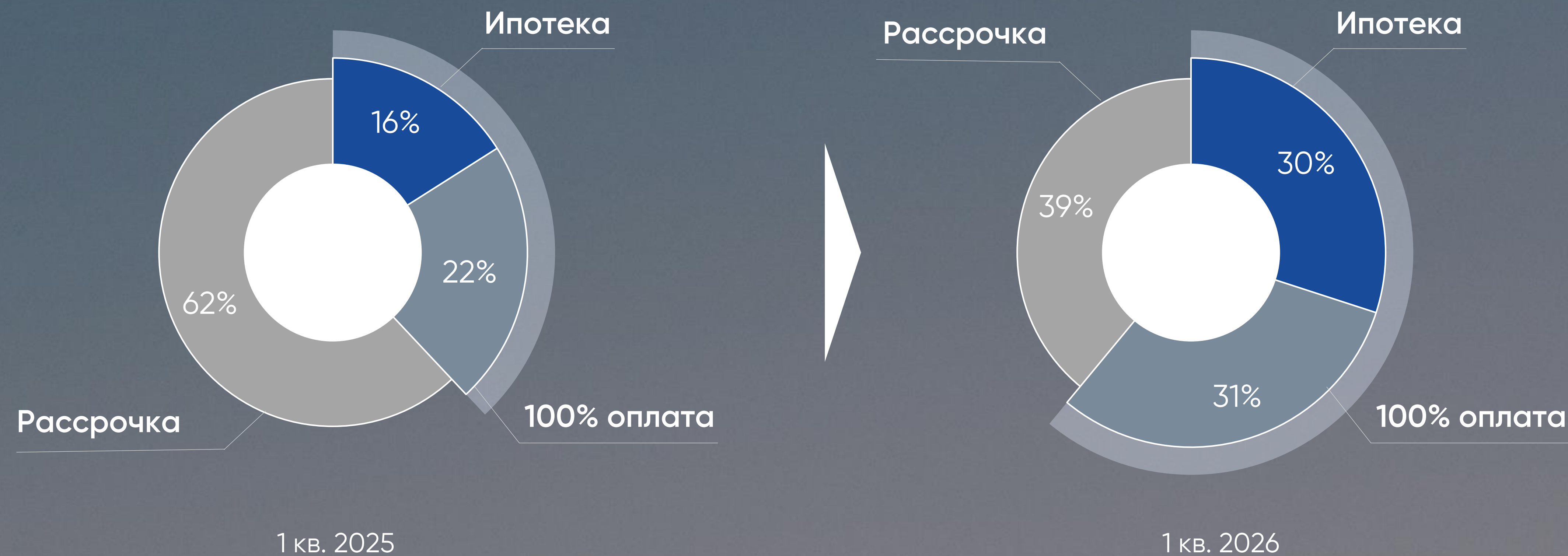
5%

Целевая доля премиум-сегмента  
в земельном банке

# Операционная эффективность: работа с ликвидностью

## Балансировка структуры продаж по оплатам в зависимости от потребности в наращивании ликвидности

Структура продаж жилой недвижимости по типам оплаты



### Результаты 1-го кв. 2026

Рост среднего первоначального платежа на **29 п.п.** г/г

**72%** средний первоначальный платеж

Рост денежных поступлений на **47%** г/г

**26,6** млрд руб. денежные поступления

# 1

## Реализация некомплементарных для бизнеса активов

# 2

**4** крупных сделки

по продаже готовой коммерческой недвижимости в 2025 году

**7** некомплементарных проектов

из портфеля АО «Бизнес-Недвижимость» реализованы на 31.03.2026

# Операционная эффективность: потенциал для снижения долговой нагрузки

## Работа по повышению операционной эффективности

1

Взвешенный вывод новых проектов на стадию строительства

2

Соглашения МИП и КРТ, партнерские схемы для реализации новых проектов

3

Улучшение экономики проектов и снижение потребности в фондировании посредством реализации льготы по МПТ

18

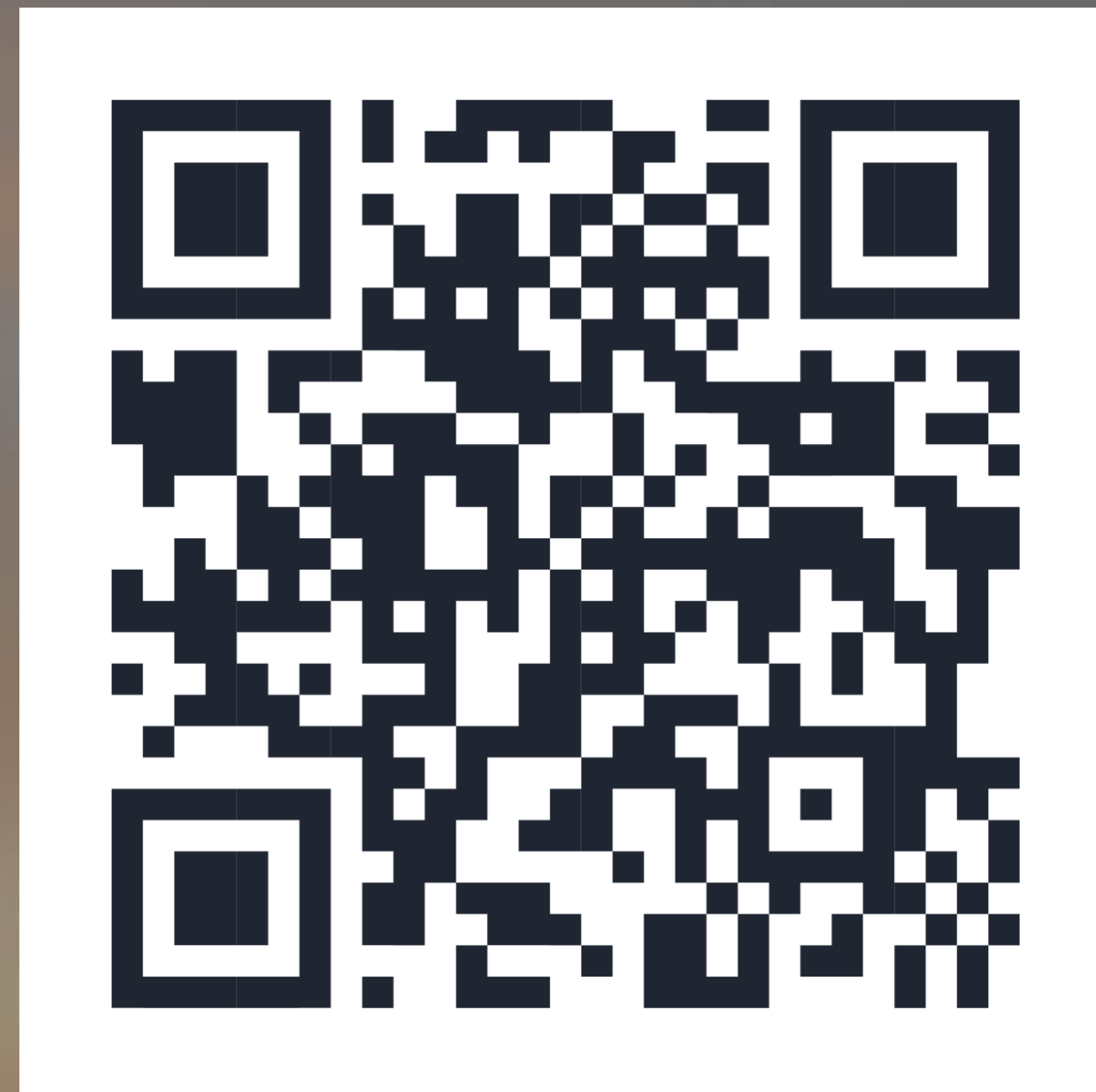
млрд руб.

льгота МПТ по действующим договорам Группы на 2026–2028 гг.<sup>1</sup>

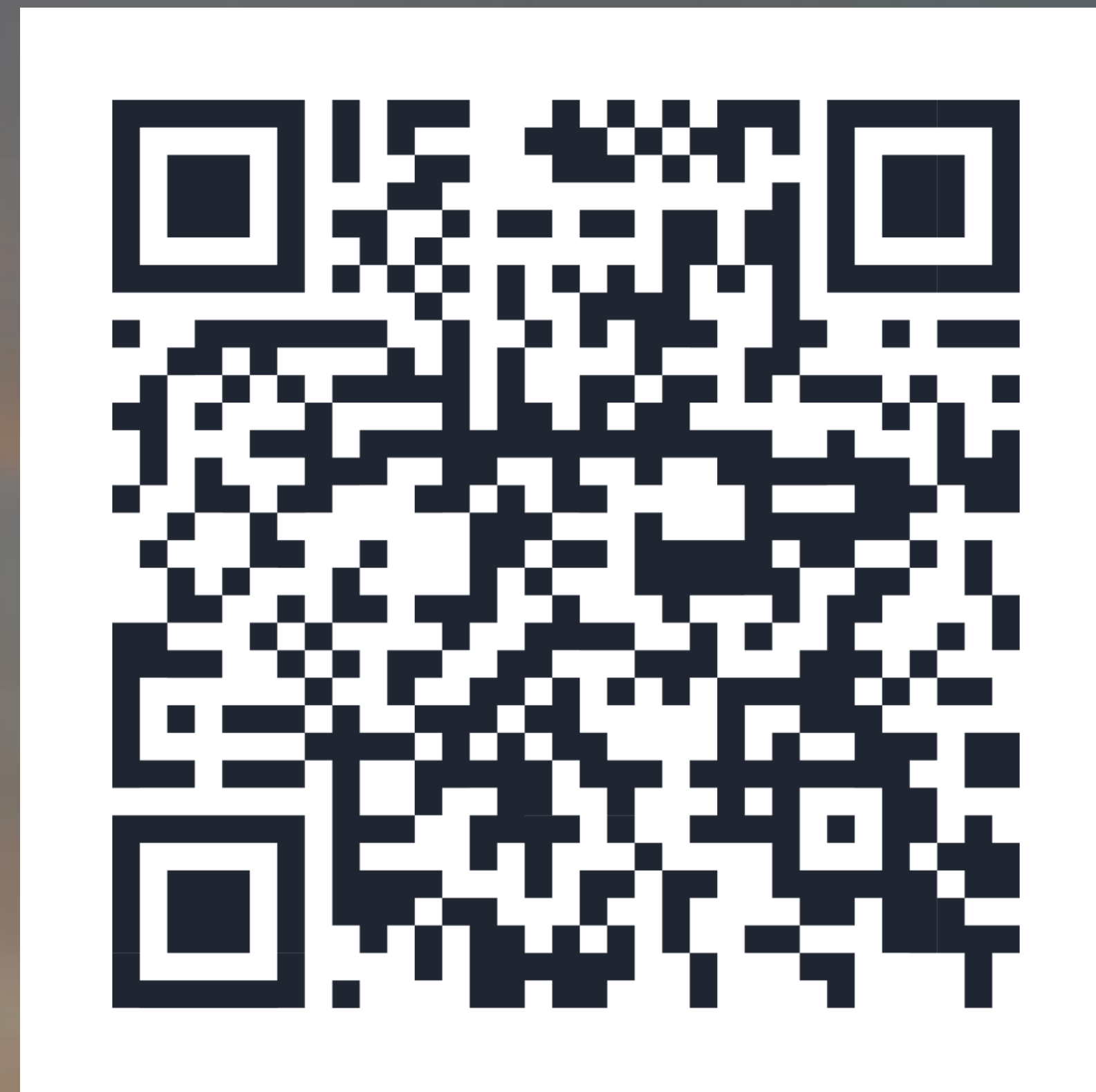
<sup>1</sup>Без учета потенциальных проектов

# КОНТАКТЫ

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



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



Т-Пультс

