

ЭТАЛОН

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ГРУППЫ «ЭТАЛОН»

Июнь 2023



# DISCLAIMER

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 прогнозные 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

# ОБЗОР РЫНКА

2

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ГРУППЫ «ЭТАЛОН»



# СОКРАЩЕНИЕ И ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ СПРОСА

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА РЫНКЕ ОКАЗАЛА НАИБОЛЬШЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СРЕДНИЙ СЕГМЕНТ, ПОДТАЛКИВАЯ К ПОИСКУ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РОСТА ЧЕРЕЗ ВЫХОД В РЕГИОНЫ

**ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЦЕН В 2020-2022 ГГ. СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛ НАКОПЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

ТЕМПЫ РОСТА ЦЕНЫ КВ. М И ЗАРПЛАТ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В % К 2014 ГОДУ<sup>(1)</sup>



Высокий темп роста цен стал причиной значительного сокращения доступности жилья в Москве и Санкт-Петербурге

**ДОСТУПНОСТЬ В РЕГИОНАХ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ДЛЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА**

ТЕМПЫ РОСТА ЦЕНЫ КВ. М И ЗАРПЛАТ В РЕГИОНАХ<sup>(2)</sup> В % К 2014 ГОДУ<sup>(1)</sup>



Присутствие в региональных рынках компенсирует снижение спроса в Москве и Санкт-Петербурге

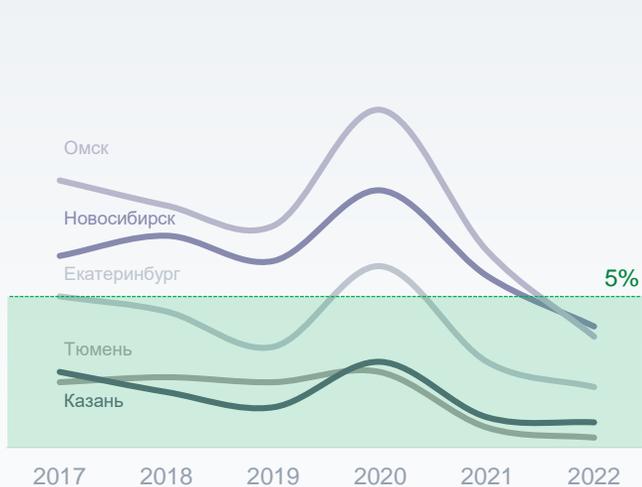
<sup>(1)</sup> По данным Росстата, анализ Группы «Эталон»; <sup>(2)</sup> Регионы присутствия Группы «Эталон»

# ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

РОСТ ДОСТУПНОСТИ И СПРОСА В РЕГИОНАХ СОЗДАЮТ БЛАГОПРИЯТНУЮ СРЕДУ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ БИЗНЕСА В ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

## РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ И СОЗДАНИЕ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В РЕГИОНАХ

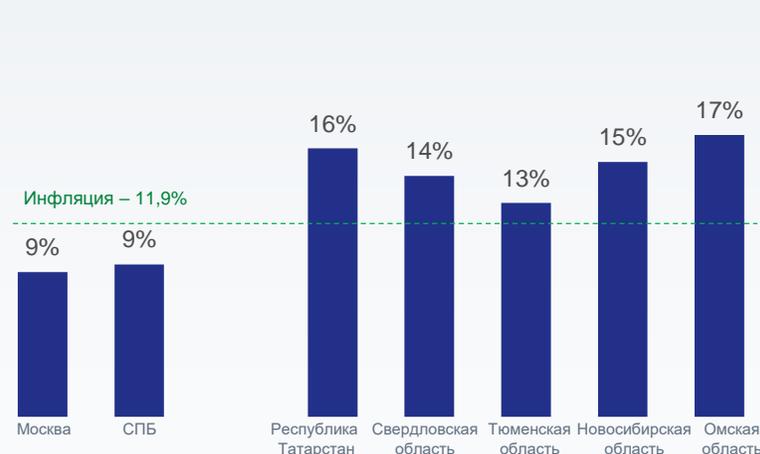
ДОЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ В РЕГИОНАХ ПРИСУТСТВИЯ ГК ЭТАЛОН ОПУСТИЛАСЬ НИЖЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ОТМЕТКИ В 5%<sup>(1)</sup>



Здоровое состояние региональных рынков поддерживает спрос на рынке недвижимости

## РОСТ ЗАРПАТ В РЕГИОНАХ В 2022 ГОДУ ОПЕРЕДИЛ ИНФЛЯЦИЮ

РОСТ ЗАРПАТ И ИНФЛЯЦИЯ % Г/Г <sup>(2)</sup>



В регионах формируется платежеспособное население

## Льготная ипотека акцент на регионах

ПОКРЫТИЕ ЛИМИТАМИ ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ЛОТА В 50 КВ. М



В Москве размер лота значительно превышает лимит, в связи с чем оформление льготной ипотеки становится затруднительным решением

<sup>(1)</sup> По данным Knight Frank, анализ Группы «Эталон» <sup>(2)</sup> По данным Росстата, анализ Группы «Эталон»

# РАСШИРЕНИЕ ВИТРИНЫ В РЕГИОНАХ - ДРАЙВЕР РОСТА В УСЛОВИЯХ ВОССТАНОВЛЕНИЯ СПРОСА

ПОСТЕПЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ ПОСЛЕ ЕЕ РЕЗКОГО СПАДА В СЕНТЯБРЕ 2022 ГОДА, В СОВОКУПНОСТИ С НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫМ СПРОСОМ В РЕГИОНАХ, МОГУТ ОКАЗАТЬ ПОДДЕРЖКУ ПРОДАЖАМ

ДИНАМИКА ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ (РФ)  
млрд руб.



СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ НА 01.05.2023  
%



Большую часть портфеля ипотечных кредитов формируют рыночные ипотечные продукты

ЭТАЛОН

# ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

6

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 4М 2023



# ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 1 КВ. 2023: РОСТ ДОЛИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

ДИНАМИКА ПРОДАЖ В ГОДОВОМ ИСЧИСЛЕНИИ ОТРАЖАЕТ НЕОБЫЧНО ВЫСОКИЙ СПРОС В 1 КВ. 2022 ВСЛЕДСТВИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, ОДНАКО РАСТУЩАЯ ДОЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПОДДЕРЖАЛА ПОСТЕПЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРОДАЖ В ЯНВАРЕ-АПРЕЛЕ 2023 ГОДА

НОВЫЕ ПРОДАЖИ  
тыс. кв. м

НОВЫЕ ПРОДАЖИ  
млрд руб.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ  
млрд руб.



- На динамику продаж год к году оказал влияние необычно высокий спрос в начале 2022 года из-за ожидания повышения ключевой и ипотечной ставки
- Тем не менее по итогам 1 кв. 2023 года доля региональных проектов в общем объеме продаж **выросла до 34%** в натуральном выражении и до 22% в денежном выражении
- **Расширение присутствия** Группы «Эталон» на региональных рынках и диверсификация портфеля способствовали постепенному восстановлению продаж в месячном исчислении в 2023 году и **поддержали рост в годовом исчислении в апреле 2023 года**

# ПРОДАЖИ АКТИВНО ВОССТАНАВЛИВАЮТСЯ: УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ МЕСЯЦ К МЕСЯЦУ

ВЫВОД НОВЫХ ПРОЕКТОВ ПОМОГ ВЕРНУТЬСЯ НА ТРАЕКТОРИЮ РОСТА В 2023 ГОДУ:  
СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ РОСТ ПРОДАЖ СОСТАВИЛ 29% В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ И 34% - В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

НОВЫЕ ПРОДАЖИ  
тыс. кв. м



НОВЫЕ ПРОДАЖИ  
млрд руб.



- Продажи в натуральном выражении за 4 мес. 2023 составили 113 тыс. кв. м, на уровне первых 4 мес. 2022 (114 тыс. кв. м)
- Продажи в денежном выражении за 4 мес. 2023 составили 21 млрд руб., показав стабильное восстановление месяца к месяцу
- В апреле 2023 новые продажи как в натуральном, так и в денежном выражении выросли на 67% год к году

# НОВЫЕ ЗАПУСКИ ВЫСТУПАЮТ ДРАЙВЕРОМ РОСТА ПРОДАЖ

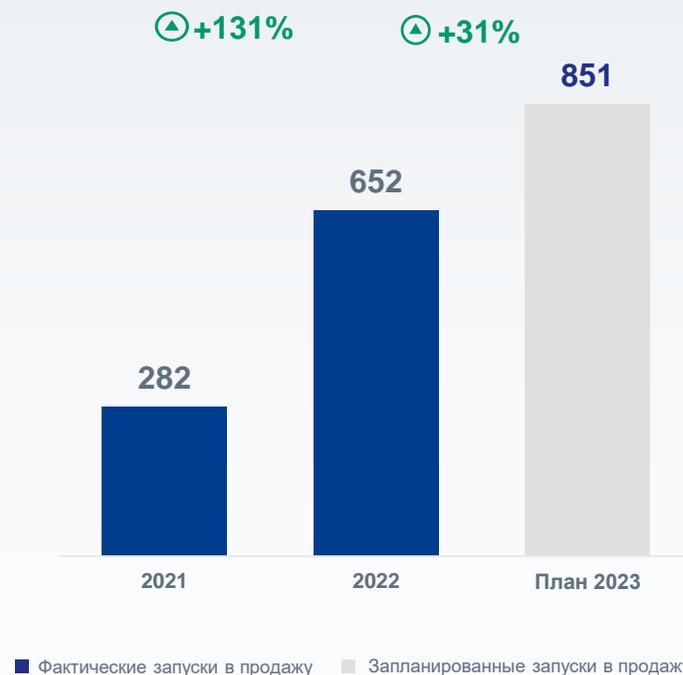
## РЕЗУЛЬТАТЫ В 1 КВ. 2023

Запуски в продажу NSA, тыс. кв. м<sup>(1)</sup>



## НОВЫЕ ЗАПУСКИ В ПРОДАЖУ

NSA, тыс. кв. м<sup>(1)</sup>



- В 1 кв. 2023 года было выведено в продажу более 100 тыс. кв. м, что составляет почти 12% от всех запланированных на 2023 год запусков
- Компания планирует запустить в продажу около **850 тыс. кв. м на ключевых и региональных рынках** в 2023 году, чтобы поддержать будущий рост продаж
- Более 40%** всех запланированных запусков в 2023 году – это запуски **региональных проектов**
- Расширение предложения в более доступном ценовом сегменте окажет поддержку продажам

Источник: данные Компании; изменение рассчитано на основе неокругленных значений.

<sup>(1)</sup> NSA – чистая продаваемая площадь

# ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО PPA: УСПЕШНЫЙ ВЫХОД В РЕГИОНЫ БЛАГОДАРЯ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ

ВАЛОВАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ДО PPA УВЕРЕННО ПРЕВЗОШЛА ЦЕЛЬ В 35%, ОБОЗНАЧЕННУЮ В СТРАТЕГИИ ДО 2024 ГОДА, НА КОНСОЛИДИРОВАННОМ УРОВНЕ И ДОСТИГЛА ВПЕЧАТЛЯЮЩИХ 43% НА УРОВНЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ  
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО PPA<sup>(1)</sup>  
млн руб.

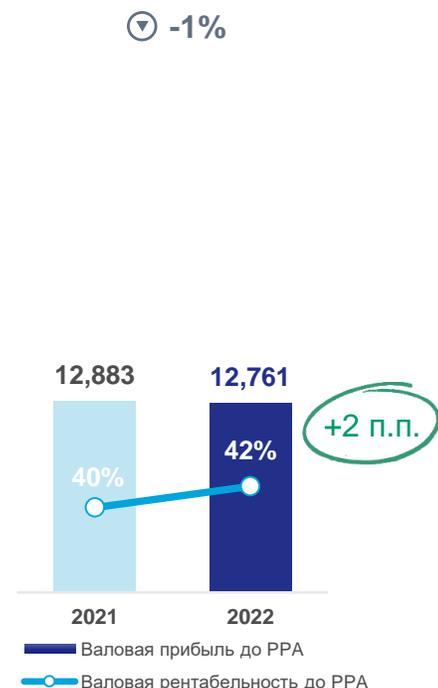
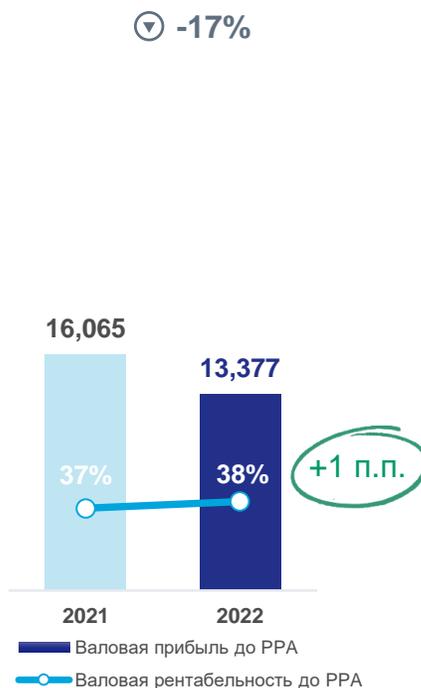
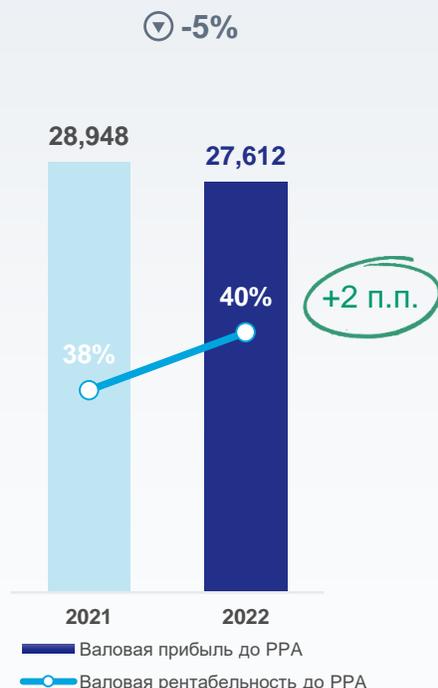
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО PPA<sup>(1)</sup>  
В СЕГМЕНТЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА  
ЖИЛЬЯ  
млн руб.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО PPA<sup>(1)</sup>  
В СЕГМЕНТЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА  
ЖИЛЬЯ, МОСКВА  
млн руб.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО PPA<sup>(1)</sup>  
В СЕГМЕНТЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА  
ЖИЛЬЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
млн руб.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ДО PPA<sup>(1)</sup>  
В СЕГМЕНТЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА  
ЖИЛЬЯ, РЕГИОНЫ  
млн руб.

10



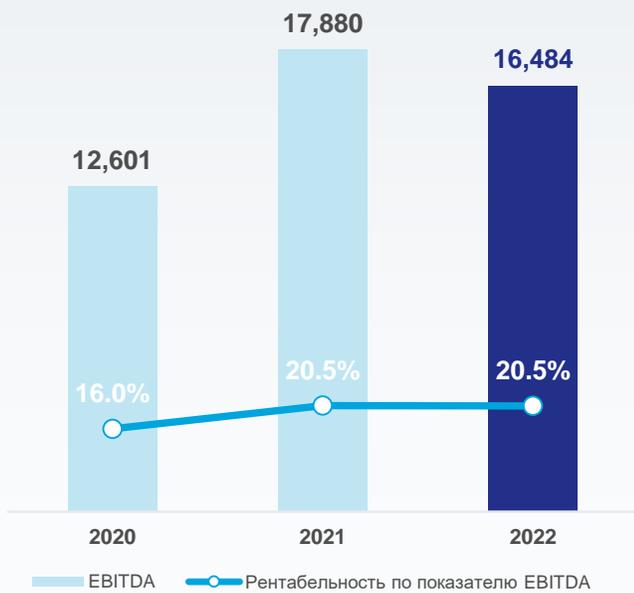
ПРЕЗЕНТАЦИЯ ГРУППЫ «ЭТАЛОН»

Источник: финансовая отчетность по МСФО, изменения рассчитаны на основе неокругленных значений.  
(1) Purchase price allocation – распределение стоимости приобретения активов.

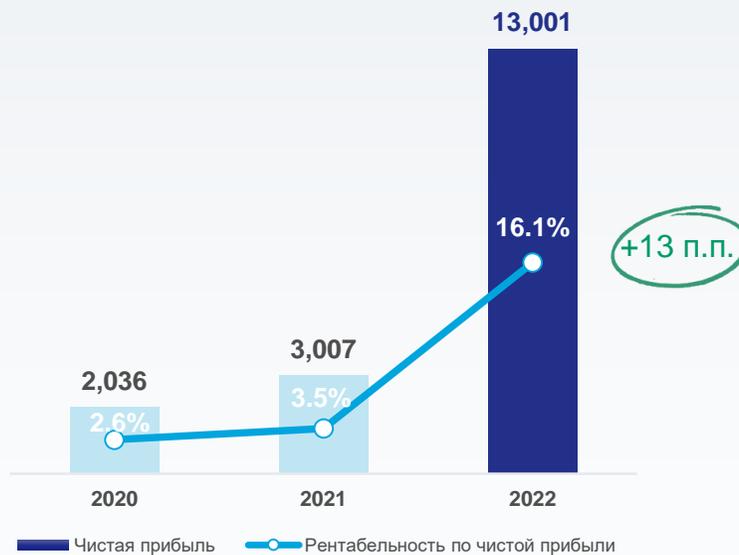
# ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПОСЛЕ ВЫГОДНОЙ СДЕЛКИ M&A

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ СТОИТЕЛЬСТВА И ВЫГОДНАЯ СДЕЛКА M&A ПО ПОКУПКЕ «ЮИТ РОССИЯ» ПРИВЕЛИ К УВЕЛИЧЕНИЮ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ДО РЕКОРДНЫХ 13 МЛРД РУБЛЕЙ

ЕБИТДА  
млн руб.



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ  
млн руб.



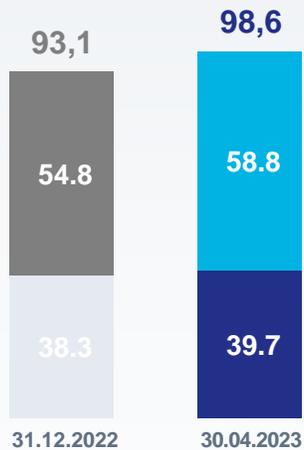
- **ЕБИТДА** оказалась на уровне **16,5 млрд рублей**, под влиянием единовременных затрат на приобретение «ЮИТ Россия» и затрат на интеграцию
- **Рентабельность по показателю ЕБИТДА** осталась без изменений, на уровне 20,5%
- **Чистая прибыль** увеличилась в **четыре раза** и достигла 13,0 млрд руб.

# УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ОСНОВЕ БУДУЩЕГО РОСТА

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

**ВАЛОВЫЙ ДОЛГ**  
млрд руб.

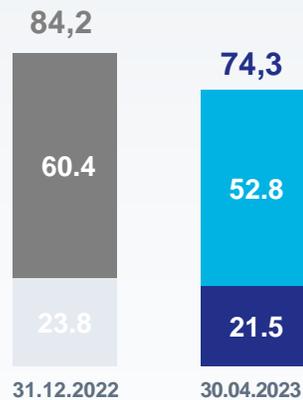
▲ +6%



● Проектный долг  
● Корпоративный долг

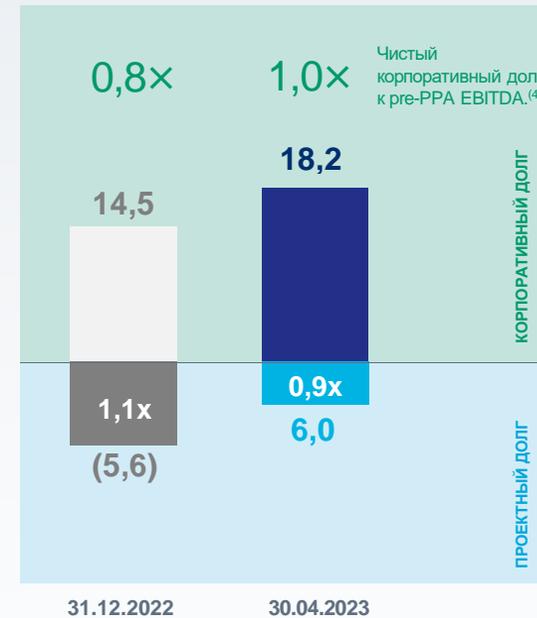
**ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ЭКВИВАЛЕНТЫ**  
млрд руб.

▼ -12%



● Денежные средства на счетах эскроу  
● Денежные средства и эквиваленты<sup>(1)</sup>

**ЧИСТЫЙ ДОЛГ (ДЕНЕЖНАЯ ПОЗИЦИЯ)**  
млрд руб.



● Чистый проектный долг (денежная позиция)<sup>(2)</sup>  
● Чистый корпоративный долг  
● X.Xx Чистый корпоративный долг к pre-PPA EBITDA за 12 мес.  
● X.Xx Коэффициент покрытия проектного долга<sup>(3)</sup>

- Несмотря на рост **чистого корпоративного долга** в связи с платежами за приобретение земельных участков, соотношение чистого корпоративного долга к **pre-PPA EBITDA** составило **1x**, что **существенно ниже целевого уровня в 2-3x**

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

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

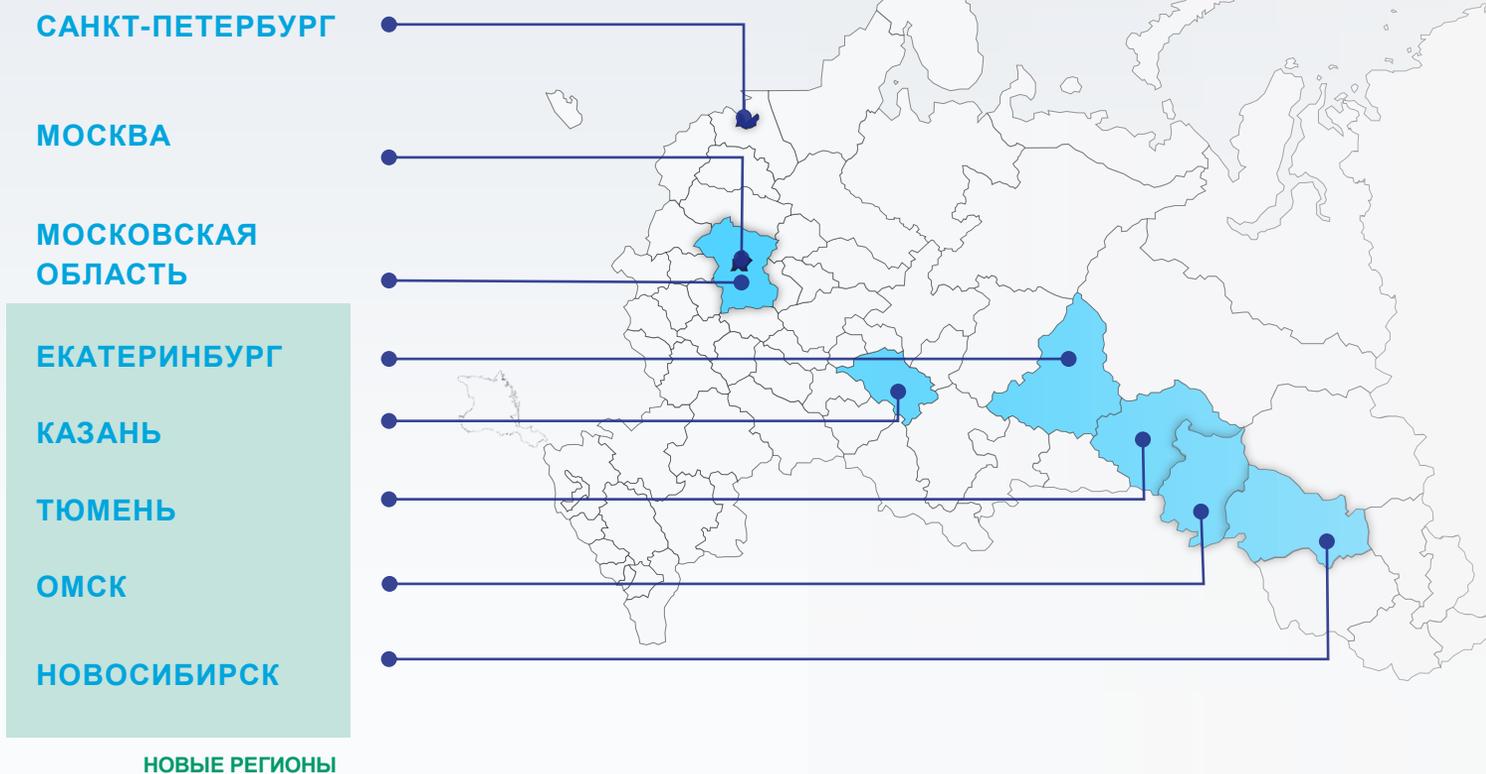
<sup>(2)</sup> Проектный долг минус денежные средства на счетах эскроу.

<sup>(3)</sup> Проектный долг в расчете коэффициента покрытия скорректирован на объем средств на эскроу.

<sup>(4)</sup> В расчете коэффициента использовался показатель EBITDA до распределения стоимости приобретения активов на 31.12.2022.

# ЛИДЕРСТВО В ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЕГИОНОВ

## ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТОВ НА 2022 ГОД



## ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТОВ

**6,4** МЛН КВ. М ⬆️ +0,4 МЛН КВ. М

НЕРЕАЛИЗОВАННАЯ  
ЧИСТАЯ ПРОДАВАЕМАЯ  
ПЛОЩАДЬ

**8** регионов ⬆️ +5 регионов

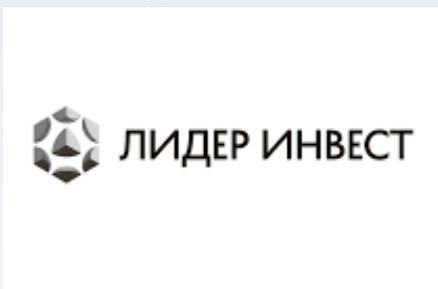
ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ  
ГРУППЫ «ЭТАЛОН»

**272** млрд руб. ⬆️ +6% год к году

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ  
ПОРТФЕЛЯ<sup>(1)</sup>

# 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
- ✓ Complimentарность 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