15 июля 2014 г.

**ГК «Эталон» объявляет операционные результаты за 1 полугодие 2014 года**

Группа компаний «Эталон» (ГК «Эталон» или «Компания»), одна из крупнейших и старейших строительных компаний на российском рынке жилой недвижимости, объявляет неаудированные операционные результаты за три месяца и за полугодие, закончившиеся 30 июня 2014 г., составленные на основе управленческой отчетности Компании.

**Основные операционные показатели за 1 полугодие 2014 г.:**

* Количество новых контрактов увеличилось на 44% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 4 333
* Объем продаж по новым контрактам составил 204 тыс. кв. м или 17,17 млрд руб. в денежном выражении, что соответствует приросту по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 33% и 36% соответственно;
* Поступления денежных средств за 1 полугодие 2014 г. составили 14 835 млн руб., что на 36% превышает показатель за 1 полугодие 2013 г.
* Площадь, введенная в эксплуатацию, увеличилась на 171% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 76 тыс. кв. м, в точном соответствии со строительной программой на 2014 г.

**Операционные результаты за 1 полугодие 2014 г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **1 полугод. 2014 г.** | **1 полугод. 2013 г.** | ***Изменение, %*** |
| Количество контрактов | 4 333 | 3 002 | 44% |
| Новые продажи, кв. м | 203 994 | 153 523 | 33% |
| Новые продажи, млн руб. | 17 173 | 12 669 | 36% |
| Средняя цена, руб./кв. м | 84 184 | 82 522 | 2% |
| Доля ипотеки, % | 20% | 21% | (1 п.п.) |
|  |  |  |  |

**Сдача площадей в эксплуатацию в 1 полугодии 2014 г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **1 полугод. 2014 г.** | **1 полугод. 2013 г.** | ***Изменение, %*** |
| Сдано реализуемой площади, тыс. кв. м | 76 | 28 | 171% |

**Сдача площадей в эксплуатацию в 1 полугодии 2014 г., по проектам**

|  |  |
| --- | --- |
| **тыс. кв. м** | **1 полугод. 2014 г.** |
| ЖК «Изумрудные холмы» | 41.8 |
| ЖК «Галант» | 34.6 |
| **Итого** | **76.4** |

**Передано покупателям в 1 полугодии 2014 г., кв. м**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **1 полугод. 2014 г.** | **1 полугод. 2013 г.** | ***Изменение, %*** |
| Передано покупателям, кв. м | 103 260 | 156 567 | (34%) |

**Основные операционные показатели за 2 квартал 2014 г.:**

* Количество новых контрактов во 2 квартале 2014 г. увеличилось на 31% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 2 033
* Объем продаж по новым контрактам составил 95 тыс. кв. м или 8,1 млрд руб. в денежном выражении, что соответствует приросту по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 19% и 20% соответственно
* Средний первоначальный платеж остался на высоком уровне и составил 74% во 2 квартале 2014 г.
* Растущая доля продаж проектов с премиальным местоположением вновь способствовала росту контрактации и достижению более высоких средних цен за кв. м жилых и коммерческих помещений. В частности, средняя цена на квартиры и коммерческие помещения выросла на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 96 тыс. руб. за кв. м

**Операционные результаты за 2 квартал 2014 г.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2 кв. 2014 г.** | **1 кв. 2014 г.** | **4 кв. 2013 г.** | **3 кв. 2013 г.** | **2 кв. 2013 г.** |
| Количество контрактов | 2 033 | 2 300 | 2 122 | 1 752 | 1 548 |
| Новые продажи, кв. м | 94 934 | 109 060 | 109 797 | 92 755 | 80 042 |
| Новые продажи, млн руб. | 8 095 | 9 078 | 9 406 | 8 152 | 6 746 |
| Средняя цена, руб./кв. м | 85 271 | 83 234 | 85 671 | 87 887 | 84 286 |

**Динамика продаж с использованием ипотеки**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2 кв. 2014 г.** | **1 кв. 2014 г.** | **4 кв. 2013 г.** | **3 кв. 2013 г.** | **2 кв. 2013 г.** |
| Доля ипотеки | 23% | 17% | 20% | 21% | 23% |

Президент ГК «Эталон» г-н Вячеслав Заренков заявил:

«Результаты за 1 полугодие 2014 г. продемонстрировали силу нашей бизнес-модели, нацеленной на реализацию качественного жилья комфорт-класса в Санкт-Петербурге, Москве и Московской области через разнообразные каналы продаж и, в том числе, через торговую сеть, охватывающую регионы России с наиболее платежеспособным населением. Во втором квартале на региональную сеть приходилось приблизительно 40% от общих продаж.

Еще одним фактором очередных высоких результатов за первые шесть месяцев года является существенное улучшение структуры предлагаемого ассортимента, который теперь не только более диверсифицирован, но также включает более высокую долю проектов с премиальным местоположением. Так, в частности, после запуска продаж второй очереди квартир в ЖК «Царская столица» в марте 2014 г., на данный проект сейчас приходится 19% от продаж по новым контрактам. В результате запуска продаж квартир во второй очереди ЖК «Эталон-Сити» и в трех новых проектах, запланированных на второе полугодие, мы ожидаем увидеть дальнейшее улучшение результатов».

Главный исполнительный директор ГК «Эталон» г-н Антон Евдокимов отметил:

«Я с большой радостью сообщаю об успешном завершении первого полугодия 2014 г., в течение которого мы сдали в эксплуатацию все объекты в точном соответствии с графиком. После рекордного первого квартала мы отмечаем сохранение спроса в соответствии с нашими ожиданиями на 2014 г., и мы подтверждаем планы по сдаче в эксплуатацию 580 тыс. кв. с в соответствии со строительной программой на этот год. ГК «Эталон» сохраняет устойчивое финансовое положение с чистой денежной позицией в 7 млн долл. США по состоянию на 30 июня 2014 г.\*\* Это означает возможность дальнейшего приобретения нами новых проектов с целью обеспечения роста Компании в долгосрочном периоде».

\*\*в соответствии с неаудированной управленческой отчетностью

**Контактная информация:**

Руководитель PR-службы

Елена Казакова

T: 812 348 21 25

E: [elena.kazakova@etalongroupm.com](mailto:elena.kazakova@etalongroupm.com)

**О Группе компаний «Эталон»**

*История и обзор деятельности*

Группа компаний «Эталон», основанная в 1987 г. Вячеславом Заренковым и имеющая более чем 27-летний опыт успешной работы, сегодня является одним из крупнейших и наиболее авторитетных игроков на российском рынке жилой недвижимости.

ГК «Эталон» сегодня - это лидирующая компания на рынках Санкт-Петербурга, Москвы и Московской области, которая занимает доминирующие позиции в сегменте «комфорт-класс». Уверенное присутствие Компании на этих рынках подкреплено национальной сетью продаж, охватывающей 30 городов в 9 из 10 богатейших российских регионов. Сбытовая сеть, которая оставалась стабильным источником дохода также во время кризиса, генерирует до 30% выручки ГК «Эталон».

ГК «Эталон» - это один из действительно вертикально интегрированных игроков на российском рынке жилой недвижимости. Компания реализует все стадии инвестиционно-строительного процесса – от покупки земли до продаж квартир и приема платежей от своих клиентов. Это дает возможность максимизировать показатели рентабельности и сократить зависимость от цен внешних поставщиков. ГК «Эталон» управляет действительно масштабным бизнесом: в 40 подразделениях Группы «Эталон» работает более 4 000 человек. Структура Компании включает два территориальных управления бизнесом, пять компаний - генподрядчиков, 16 субподрядчиков, парк башенных кранов, кирпичный завод и национальную сеть продаж.

Уверенная финансовая позиция ГК «Эталон» обусловлена эффективной моделью предварительных продаж: целью Компании является продажа 70-90% жилых помещений к моменту сдачи здания, а также средний авансовый платеж в размере 50%. Такая политика дает ГК «Эталон» возможность финансировать строительство, преимущественно используя деньги клиентов, а не кредитные средства и средства акционеров.

В дополнение к жилищному строительству, длительный период деятельности и отличное качество услуг позволили ГК «Эталон» стать надежными партнерами таких компаний, как General Motors, Toyota, Ford Motors, Bosch, Siemens, Nissan, Suzuki и «Газпром» на северо-западе России.

Начиная с 20 апреля 2011 г. ГДР ГК «Эталон» торгуются на основном рынке Лондонской фондовой биржи.

*Основные операционные и финансовые показатели*

По состоянию на 31 декабря 2013 г. портфель ГК «Эталон» включал 28 проектов, при этом непроданная реализуемая площадь проектов в Московском столичном регионе, Санкт-Петербурге и Ленинградской области составляла 3,44 млн кв. м. Компания Jones Lang LaSalle оценила такой портфель в 2 727 млн долларов США, что на 15% выше оценки на конец 2012 г.

За год, закончившийся 31 декабря 2013 г., ГК «Эталон» увеличила объем новых контрактов на продажу до 356 075 кв. м или 30 227 млн рублей в денежном выражении. В 2013 г. было сдано 468 тыс. кв. м.

Выручка Компании составила 39,9 млрд рублей, а показатель EBITDA – 9,4 млрд рублей, при этом рентабельность по EBITDA за год, завершившийся 31 декабря 2013 г., составила 24%, что сделало Компанию одним из наиболее прибыльных игроков отрасли.

Чистый долг ГК «Эталон» по состоянию на 31 декабря 2013 г. составил 182 млн рублей, что создает превосходные возможности для финансирования дальнейшего активного роста.