

**Высокие операционные показатели привели к увеличению  
доходности компании на 80%**

**Компания сохраняет устойчивые позиции на рынке в первом  
квартале 2013 года**

**Москва, 29 апреля 2013 года** - Группа Компаний ПИК, один из ведущих российских публичных девелоперов масштабных жилых проектов в Москве, Московской области и регионах России, объявляет о финансовых результатах за 12 месяцев, оканчивающихся 31 декабря 2012 года, на основании консолидированной отчетности по МСФО.

**Финансовые результаты:**

- Выручка увеличилась на 43,8% и составила 66,1 млрд. рублей (для сравнения: в 2011 г. составляла 46,0 млрд. рублей).
- Выручка от продажи недвижимости выросла на 55,4% и составила 54,8 млрд. рублей (для сравнения: в 2011 г. составляла 35,2 млрд. рублей).
- Расходы по-прежнему остаются под строгим контролем: общие административные и коммерческие расходы составили 4,2 млрд. рублей (в 2011 расходы составляли 4,1 млрд. рублей).
- Валовый доход вырос на 2,9 п.п. до 21,8%, валовый доход от продажи жилой недвижимости вырос на 4,2 п.п. до 23, 5%.
- Приведенная EBITDA от деятельности выросла на 81,6% и составила 10,7 млрд. рублей (в 2011 г. составляла 5,9 млрд. рублей).
- Чистый денежный поток от операционной деятельности составил 7,0 млрд. рублей (в 2011г. отрицательный денежный поток составлял 8,1 млрд. рублей)
- Нормализованная чистая прибыль составила 3,1 млрд. рублей (в 2011 г. убыток составил 1,0 млрд. рублей)
- Размер активов Группы Компаний ПИК по состоянию на 31 декабря 2012 года сократился до 126,5 млрд. рублей (в 2011 г. составляла 128,8 млрд. рублей).
- Чистый долг по состоянию на 31 декабря 2012 года сократился на 6,1 млрд. рублей и составил 36,8 млрд. рублей (в 2011 г. составлял 42,9 млрд. рублей).

**Результаты оценки портфеля:**

- Общий объем земельного банка составил около 6,5 млн. кв. м (на 31 декабря 2011 г. составлял 6,9 млн. кв. м). Проекты жилой недвижимости составляют 98% процентов от общего портфеля.

- Стоимость портфеля проектов выросла на 8,8% и составила 2,91 млрд. долларов США (в 2011 году – 2,67 млрд. долларов США).
- Стоимость портфеля в расчете на акцию составила 5,9 доллара США (на 31 декабря 2011 г. составляла 5,5 доллара США).

#### **Операционные результаты:**

- Общий объем поступлений денежных средств увеличился на 29,6% и составил 67,5 млрд. рублей (за 12 месяцев 2011 года – 52,1 млрд. рублей).
- В 2012 году было запущено в продажу 49 новых адресов (в 2011 году запущен 41 новый адрес). Объем поступлений денежных средств от продажи жилой недвижимости вырос на 49,5% и составил 52,2 млрд. рублей (по сравнению с 34,9 млрд. рублей за 12 месяцев 2011 г.).
- Объем продаж вырос на 29,0% и составил 658 тыс. кв. м жилой недвижимости, поддержанный увеличением количества продаваемых корпусов в различных регионах присутствия.
- Объем ипотечных сделок оставался стабильным на протяжении всего года, составляя около тридцати процентов общего объема продаж.
- Средняя цена реализации за один квадратный метр в возводимых Группой новостройках в 2012 году выросла на 10% в Москве и на 12% в Московской области и других регионах, что выше уровня инфляции в РФ.

#### **Операционные результаты за I квартал 2013 года:**

- Общий объем поступлений денежных средств увеличился на 40,1% и составил 17,5 млрд. рублей (за I квартал 2012 составлял 12,5 млрд. рублей).
- Объем поступлений денежных средств от продажи квартир вырос на 41,5% и составил 13,2 млрд. рублей (по сравнению с 9,4 млрд. рублей за I квартал 2012 г.).
- Объем заключенных договоров купли-продажи вырос на 19,5% и составил 153 тыс. кв. м жилой недвижимости (за I квартал 2012 г. – 128 тыс. кв. м).
- В первом квартале 2013 г. объем ипотечных сделок существенно вырос и составил около 34,6% от общего объема продаж.
- С начала 2013 года Группа снизила долговую нагрузку на сумму в 1,7 млрд. руб. до 40,1 млрд. руб. (чистый долг снизился до 34,1 млрд. руб.).

#### **Контакты:**

*Группа Компаний ПИК  
Департамент по работе с  
инвесторами и рынками капитала*

Виктор Салкаш

*Tel: +7 495 505 97 33 ext. 1358/1315*

*Департамент по связям с  
общественностью*

Наталья Иванова

*Tel: +7 495 505 97 33 ext. 1010/1014*

## **Речь Президента Группы Компаний ПИК:**

От лица Совета директоров имею честь представить достижения Группы Компаний ПИК за 2012 год.

На фоне сдержанных показателей глобальной экономики, в 2012 году российская экономика продолжала стабилизироваться, рост ВВП составил 3,4%. Стабильная макроэкономическая ситуация, подкрепленная долгосрочным спросом на доступное жилье в России, положительно отразилась на потребительской активности. В результате, объем сделок с привлечением ипотеки существенно вырос и достиг абсолютных наивысших показателей. Мы по-прежнему оцениваем рост количества ипотечных сделок как долгосрочный тренд. Процент сделок по продаже квартир с привлечением ипотеки в России по сравнению с европейским уровнем ипотечного кредитования по-прежнему относительно невысокий. Мы рассчитываем, что увеличение общего банковского портфеля ипотечного кредитования вместе с ростом доступности данного инструмента даст дополнительный стимул для развития бизнеса. Мы рады отметить, что в первом квартале 2013 года процент сделок с привлечением ипотеки показал заметный рост.

Средние цены на недвижимость и темпы продаж вернулись к ожидаемой норме еще в 2011 году. В 2012 средние цены превысили уровень 2007 года и продолжали расти с опережением инфляции по причине высокого спроса на новое современное жилье и нехватки его предложения.

Второй год подряд мы показываем 30% рост продаж жилья по сравнению с предыдущим периодом. В 2012 году продажи квартир составили 658 тысяч кв. метров. В дополнение к этому объем оказанных нами строительных услуг составил 227 тысяч квадратных метров. С учетом стороннего подряда и доли города в 2012 году мы построили и сдали в общей сложности 1,3 млн. кв. м жилья в 21 городе России.

В 2012 году мы запустили 49 новых адресов, это на 8 объектов больше, чем в 2011 году. В первом квартале 2013 мы выставили на продажу 14 новых адресов в различных регионах страны.

Группа увеличила выручку на 43,8%, которая составила 66,1 млрд. рублей. Приведенная EBITDA составила 10,7 млрд. рублей, увеличившись на 81,6% по отношению к прошлому году.

Мы успешно восстановили операционную деятельность компании, получив чистый денежный поток от операционной деятельности в размере 7,0 млрд. рублей, по сравнению с отрицательной величиной в размере 8,1 млрд. рублей в 2011 году. Это позволило нам снизить чистый долг на 6,1 млрд. рублей до 36,8 млрд. рублей и достигнуть более оптимального отношения чистого долга к приведенной EBITDA с коэффициентом 3,5. В то же время Группа зафиксировала нормализованную чистую прибыль в размере 3,1 млрд. рублей против убытка в размере 1,0 млрд. рублей годом ранее.

Наши операционные результаты превзошли прогнозы руководства Компании. Имея более сильную финансовую платформу и, по-прежнему, придерживаясь строгой дисциплины в принятии решений, мы рассматриваем новые возможности для повышения эффективности бизнеса. В начале 2013 года мы приняли решение оптимизировать наши производственные мощности, расположенные в Московском регионе, запустив проект интеграции домостроительных комбинатов.

От имени Правления я хотел бы поблагодарить всех сотрудников за их энтузиазм и преданность делу. Нас ждет новый этап уверенного роста на фоне стабильного развития макроэкономической ситуации.

**Павел Поселёнов,**

**Президент ОАО «Группа Компаний ПИК»**

## Обзор экономической ситуации, финансовых результатов и портфеля проектов за период 12 месяцев, оканчивающихся 31 декабря 2012 года

### Общая экономическая ситуация

В течение 2009-2012 гг. значительная часть центральных банков развитых стран проводила стимулирующую монетарную политику для решения последствий экономического кризиса 2008 года, в том числе, долгового кризиса еврозоны. Эти действия были призваны стабилизировать западные рынки и поддержать рост мировой экономики. В 2011 рост ВВП в России достиг 4,8%, но в 2012 году показатель снизился до 3,4% в связи с нестабильностью рынков европейских стран. В то же время низкий коэффициент внешнего долга России по отношению к ВВП в сравнении с другими развитыми странами, большие валютные резервы и сдержанная монетарная политика позволяют России занять выгодное экономическое положение для реализации своего потенциала в долгосрочной перспективе.

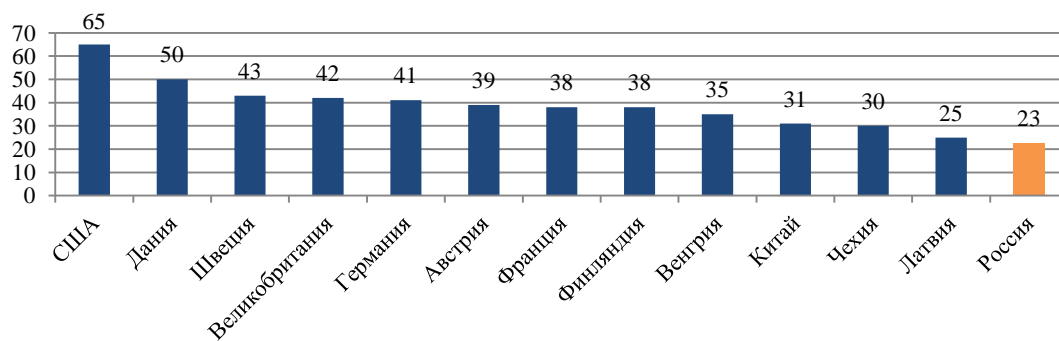
### Обзор рынка российской жилой недвижимости

В 2011 г. объем завершенного строительства превысил докризисный уровень 2007 года, и в 2012 году продолжил свой умеренный рост, увеличившись на 4,7% до 65,2 млн. кв. м.

(млн. кв. м)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем сдачи жилья	60,4	63,8	59,8	58,1	62,3	65,2
Рост по сравнению с предыдущим годом, %	-	5,6%	-6,3%	-2,8%	7,2%	4,7%
Объем сдачи жилья в Москве и Московской области	12,4	11,1	11,0	9,5	10,3	9,5
Рост по сравнению с предыдущим годом, %	-	-10,9%	-1,1%	-13,1%	7,9%	-7,8%

Источник: Росстат

Между тем обеспеченность россиян жильем составила 23 кв. м на душу населения, что является низким показателем по сравнению с большинством развитых европейских стран. Россияне по-прежнему живут в небольших квартирах, которые в большинстве случаев были построены в советское время и нуждаются в замене на новое жилье.



Источник: Росстат 2010 - данные по России, ОНЭК (UNECE) - по другим странам

Наша миссия состоит в том, чтобы стать крупнейшей публичной российской компанией, играющей ведущую роль в решении проблемы нехватки в стране современного жилья. Мы стремимся создавать масштабные девелоперские проекты по строительству современного, доступного жилья и сопутствующих объектов социальной и коммерческой инфраструктуры.

Наш ключевой рынок представлен крупнейшим жилым субрынком России – территорией Москвы и Московской области, называемым рынком Московского региона. На долю Московского региона приходится около 12% от общей численности населения страны и около 13% всего жилищного фонда России.

Исторически сложилось, что Москва и Московская область всегда были крупнейшим рынком недвижимости в России. Московский регион показывает самые высокие темпы экономического роста в стране, благодаря постоянной миграции населения из регионов в столицу и ее область. В настоящее время рынок жилья в Московском регионе занимает 14,5% от общего рынка жилой недвижимости, что составляет 9,5 млн. кв. м. В 2012 году доля Группы Компаний ПИК на данном рынке составила 15,9%, что на 5,4% больше, чем в 2011 году.

В 2012 году тенденция оживления на рынке недвижимости в Московском регионе сохранялась. Количество сделок на вторичном рынке недвижимости в Москве, одном из наиболее показательных в статистическом плане сегментов, продолжало расти, демонстрируя умеренный рост практически ежеквартально, начиная с 2008 года. С 2008 года количество сделок увеличилось почти на 50% (увеличиваясь примерно на 10,8% в год). В 2012 году количество сделок на вторичном рынке выросло на 6% и составило 96 715 квартир.

#### *Количество сделок на вторичном рынке недвижимости Москвы*

*(квартиры)*

	<b>I квартал</b>	<b>II квартал</b>	<b>III квартал</b>	<b>IV квартал</b>	<b>ИТОГО</b>
2008	11 780	18 641	17 805	16 891	65 117
2009	8 986	13 804	13 907	18 976	55 673
2010	14 908	25 225	20 454	25 063	85 650
2011	18 140	24 071	21 017	27 994	91 222
<b>2012</b>	<b>19 784</b>	<b>24 657</b>	<b>22 812</b>	<b>29 462</b>	<b>96 715</b>

Источник: Росреестр

Несмотря на рост ставок по ипотеке, количество выданных ипотечных кредитов в 2012 году увеличилось на 30,7% и достигло рекордно высокого уровня - 2,1 трлн. рублей.

#### Объем выданных жилищных кредитов

(млрд. руб.)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем выданных жилищных кредитов	350	758	1 265	1 181	1 295	1 625	2 123
Доля ВВП, %	1,3%	2,3%	3,1%	3,0%	2,9%	3,0%	3,4%

Источник: ЦБ РФ

#### Обзор операционной деятельности

В условиях растущего рынка Группа Компаний ПИК увеличила объем продаж жилья покупателям на 29%. Всего в 2012 году Группой было продано 658 000 кв. м жилой недвижимости, что обусловлено растущим спросом на доступное жилье. В последнем квартале года, традиционно имеющем наибольшие показатели роста, объем продаж составил 219 000 кв. м, что на 31,1% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (в четвертом квартале 2011 года - 167 000 кв. м).

#### Объем реализации недвижимости <sup>(1)</sup>

тыс. кв. м	1-е полугодие	2-е полугодие	За год	4 квартал
2010	159	233	392	128
2011	229	281	510	167
2012	270	388	658	219
<b>Изменение, %</b>			29,0%	31,1%

Примечание: (1) По заключенным договорам; включает оптовые и розничные продажи  
Источник: управленческая отчетность

Положительная тенденция сохранилась и в первом квартале 2013 года, – объем продаж вырос на 19,5% и составил 153 000 кв. м. Увеличение объема продаж связано с запуском в продажу в 2012 году 49 новых адресов (для сравнения: в 2011 – 41 новый адрес), и еще 14 адресов были выставлены на продажу в первом квартале 2013 года (в первом квартале 2012 на продажу было выставлено 9 новых объектов). В Московском регионе сосредоточено 82% от общего объема продаж.

#### Основные операционные показатели

тыс. кв.м	2010	2011	2012	Изменение в годовом исчислении, %
Объем завершеного строительства <sup>(1)</sup>	739	870	1,294	48,7%
Новые предпродажи покупателям <sup>(1)</sup>	392	510	658	29,0%
Передача жилья покупателям <sup>(2)</sup>	434	512	642	25,4%

(1) Управленческая отчетность

(2) В соответствии с критерием признания выручки по МСФО

В соответствии с критериями признания выручки по МСФО в 2012 году было передано покупателям 642 000 кв. м, что на 2 54% больше по сравнению с

предыдущим годом. Объем ввода жилья (по собственным проектам, строительному подряду, долям сторонних инвесторов и доли города) увеличился на 48,7% до 1 294 000 кв. м.

В Московском регионе объем завершеного строительства составил 1 016 000 кв. м (в том числе, по собственным проектам 240 000 кв. м в Москве и 659 000 кв. м в Московской области, остальное - от оказания строительных услуг). Всего было возведено 72 здания, из которых 66 жилых домов и 7 социальных объектов (5 школ и детский сад).

Третий год подряд средняя стоимость квадратного метра в проектах Группы Компаний ПИК растет обгоняя инфляцию в стране. В 2012 году средняя цена реализации одного квадратного метра в возводимых Группой новостройках выросла на 10% в Москве и на 12% в Московской области и других регионах.

Темпы предпродаж вернулись к ожидаемой норме в начале 2011 года, позволяя продавать практически все квартиры на стадии строительства. Благодаря доверию клиентов к Компании, финансовой устойчивости Группы и многолетней положительной репутации на рынке, нам удается реализовывать квартиры по 100% предоплате на до завершения строительства объекта.

Динамика роста объемов сделок по покупке недвижимости с помощью ипотеки оставалась хорошей, поддерживаемая подписанием партнерских программ с 18 ведущими коммерческими банками России, такими как ВТБ24, Сбербанк, Номос Банк, Уралсиб и рядом других банков. В 2012 году Группа Компаний ПИК была отмечена банком ВТБ24 как лучший ипотечный партнер. Развивая ипотеку, мы даем возможность большему количеству людей приобрести жилье. В первом квартале 2013 года количество сделок по ипотеке составило 34,6% от общего числа сделок.

#### *Доля продаж с привлечением ипотечных кредитов*

<i>В %</i>	<b>1Q11</b>	<b>2Q11</b>	<b>3Q11</b>	<b>4Q11</b>	<b>1Q12</b>	<b>2Q12</b>	<b>3Q12</b>	<b>4Q12</b>	<b>1Q13</b>
<b>Доля продаж с привлечением ипотечных кредитов <sup>(1)</sup></b>	12,4%	25,3%	29,5%	29,7%	28,5%	27,3%	29,0%	29,2%	34,6%

*Примечание: (1) Основано на розничных продажах, учитываются только квартиры.*

*Источник: Управленческая отчетность.*

### **Обзор портфеля проектов**

На 31 декабря 2012 года земельный банк Группы составил 6,5 млн. кв. м (в 2011 году составлял 6,9 кв. м), из которых 6,3 млн. кв. м составляет жилье и 0,2 млн. кв. м – коммерческие площади. Изменения в портфеле в течение 2012 года объясняются продажей 658 000 кв. м жилья покупателям и пополнением портфеля новыми проектами общей площадью 381 000 кв. м (83% которых расположены в Московском регионе).

Стоимость портфеля проектов на 31 декабря 2012 года составила 2,9 млрд. долларов США (на 31 декабря 2011 г. составляла 2,7 млрд. долларов США). Стоимость портфеля в расчете на одну акцию выросла до 5,9 долларов США с 5,4 долларов США за акцию. Стоимость чистых активов на одну акцию, рассчитанная как рыночная стоимость портфеля за вычетом отношения чистого долга к стоимости акции, выросла с 87,7 рублей до 104,6 рублей за акцию.



### Чистая стоимость активов в расчете на одну акцию

	2011	2012	Изменение
Стоимость портфеля проектов, млн. рублей	86 156	88 441	+2 285
Чистый долг, млн. рублей	42 874	36 829	-6 045
Акции в обращении, (млн. акций)	493,260	493,260	-
<b>Стоимость портфеля проектов в расчете на акцию, руб./акция</b>	<b>174,7</b>	<b>179,3</b>	<b>+4,6</b>
<b>Стоимость чистых активов, руб./акция</b>	<b>87,7</b>	<b>104,6</b>	<b>+16,9</b>

Источник: отчеты CBRE, C&W, МСФО

Стоимость портфеля проектов в расчете на один квадратный метр выросла на 15% и составила 445 долларов США (в 2011 г. стоимость составляла 387 долларов США). Данное увеличение обусловлено изменениями в портфеле проектов и различиями в курсе валют.

Средняя стоимость квадратного метра портфеля по сравнению с прошлым годом выросла на 20% и составила 1 813 долларов США за кв. м в Москве (без учета территории Новой Москвы). В Московской области средняя стоимость квадратного метра портфеля выросла на 13,4% и составила 288 долларов США за кв. м, в регионах - выросла на 18,2% и составила 169 долларов США за квадратный метр.

Земельный банк Группы в Московском регионе составляет 4,55 млн. кв. м (70% от общего портфеля проектов) с общей рыночной стоимостью 2,58 млрд. долларов США (88,5% от общей стоимости). Группа планирует сохранить свое лидерство на рынке современного и доступного жилья в Московском регионе, благодаря строительству существующих проектов, а также расширяя свое присутствие в наиболее привлекательных быстрорастущих регионах России.

### Географическое распределение портфеля проектов

	Количество объектов <sup>(1)</sup>	Чистая продаваемая площадь, доля ПИК (тыс. кв. м)	Непроданная площадь, (тыс. кв. м)	Стоимость (млн. долл. США)	Стоимость за кв. м (долл. США)
Москва	24	142	831	1 507	1 813
Новая Москва	3	144	1 057	226	214
Московская обл.	26	677	2 665	845	317
Регионы	44	730	1 984	334	168
	<b>95</b>	<b>1 693</b>	<b>6 537</b>	<b>2 912</b>	<b>445</b>

Ист. очник: от чет Cushman & Wakefield

В общей сложности у Группы Компаний ПИК в портфеле 95 проектов на разных стадиях девелопмента, 45 из которых находятся в активной стадии строительства. Данные проекты составляют 4,45 млн. кв. м земельного банка Группы (или 68,2% от общего портфеля проектов), с рыночной стоимостью 1,9 млрд. долларов США (65,6% от общей стоимости). Доля завершенных проектов в стоимостном выражении незначительна и составляет около 1% от общей стоимости портфеля проектов.

## Распределение проектов по стадии строительства

	Количество объектов <sup>(1)</sup>	Чистая продаваемая площадь, доля ПИК	Стоимость (млн. долл. США)
		(тыс. кв. м)	
Завершенные проекты и частично проданные	19	67	95
Проекты в процессе девелопмента	45	4 458	1 910
Проекты, запланированные к будущему девелопменту	31	2 012	907
	<b>95</b>	<b>6 536</b>	<b>2 912</b>

Источник: отчет Cushman & Wakefield

## Ключевые проекты по стоимости

Название проекта	Расположение	Тип	31 декабря 2011		31 декабря 2012	
			Непроданная площадь, кв. м.	Стоимость, млн. руб.	Непроданная площадь, кв. м.	Стоимость, млн. руб.
«Сити Кварталы», Мантулинская ул., 7	Москва	Жилой, бизнес класс+	113	376	115	419
Мытищи, «Ярославский»	Московская обл.	Жилой, эконом класс	632	254	564	258
Химки, ул. Совхозная	Московская обл.	Жилой, эконом класс	301	171	252	166
«Бунинский», Коммунарка	Московская обл.	Жилой, эконом класс	1 069	168	1 049	212
Кунцево	Москва	Жилой, бизнес класс	146	161	143	150
«Большое Кусково», Перовская ул., 66	Москва	Жилой, эконом класс	132	135	88	131
«Мичуринский» Мичуринский пр-т, районы 5-6	Москва	Жилой, бизнес класс	64	133	26	141
«Варшавские огни» Варшавское ш., владение 141	Москва	Жилой, эконом класс	130	113	130	130
Химки, «Новокуркино»	Московская обл.	Жилой, эконом класс	239	183	90	91
<b>Подитог</b>			<b>2 826</b>	<b>1 694</b>	<b>2 457</b>	<b>1 698</b>
<b>В процентном соотношении к итогу</b>			<b>40,8%</b>	<b>63,3%</b>	<b>37,6%</b>	<b>58,3%</b>

Источник: отчеты CB Richard Ellis и Cushman & Wakefield

## Финансовый обзор

Выручка выросла более, чем на 43,8% и составила 66,1 млрд. рублей (в 2011 г. - 46,0 млрд. рублей). Данный рост обусловлен увеличением доходов от продаж жилой недвижимости с 35,2 млрд. рублей до 54,8 млрд. рублей. Выручка от продажи жилой недвижимости составила 82,9% от общего объема продаж (в 2011 г. - 76,6%), в то время как выручка от оказания строительных услуг третьим лицам составила 8,9% от общего объема (в 2011 г. - 11,3%). Остальные доходы были получены от прочей деятельности Группы, в частности, от эксплуатации недвижимости, а также продажи строительных материалов.

<b>Выручка от продаж</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Изменение, %</b>
Выручка от продажи жилой недвижимости, млрд. рублей	35,2	54,8	+55,7%
Выручка от строительных услуг третьим лицам, млрд. рублей	5,2	5,9	+13,5%
Выручка от продажи строительных материалов и пр., млрд. рублей	5,6	5,4	-2,6%
	<b>46,0</b>	<b>66,1</b>	<b>43,8%</b>

Источник: МФСО

Выручка от продажи жилой недвижимости выросла вследствие увеличения объемов передачи недвижимости покупателям - 642 000 кв. м (в 2011 г. было передано 512 000 кв. м). Средняя цена реализации жилой недвижимости, увеличилась на 23,9% до 85 300 рублей за квадратный метр.

<b>Принятая средняя цена продаж<sup>(1)</sup></b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Изменение, %</b>
Выручка от продажи жилой недвижимости, млрд. рублей	35,2	54,8	+55,7%
Объем переданной недвижимости покупателям, тыс. кв. м	512	642	+25,4%
<b>Средняя цена за кв. м переданной недвижимости, руб./ кв. м</b>	<b>68,8</b>	<b>85,3</b>	<b>+23,9%</b>

Примечание: (1) Рассчитывается как доход от продажи жилой недвижимости разделенный на объем переданного жилья покупателям  
Источник: МФСО

Валовая прибыль составила 14,4 млрд. рублей (в 2011 г. составляла 8,7 млрд. рублей). Валовая маржа составила 21,8%, увеличившись на 2,9 п.п. по сравнению с 2011 годом. Чистый валовой доход от продажи жилой недвижимости вырос на 4,2 п.п. и составил 23,5%.

<b>Чистый валовой доход</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Изменение, %</b>
Выручка от продажи жилой недвижимости, млрд. рублей	35,2	54,8	+55,7%
Валовая прибыль от продажи жилой недвижимости, млрд. рублей	6,8	12,8	+88,3%
%	19,3%	23,5%	+4,2ppt
Выручка от оказания строительных услуг, млрд. рублей	5,2	5,9	+13,5%
Валовая прибыль от оказания строительных услуг, млрд. рублей	0,84	0,77	+18,2%
%	16,2%	13,0%	-3,2ppt

Источник: МФСО

В 2012 году административные и коммерческие расходы практически не изменились по сравнению с прошлым годом и составили 4,2 млрд. рублей (в 2011 г. составляли 4,1 млрд. рублей).

Следует отдельно отметить, что затраты на персонал остались на прежнем уровне, в то время как эффективная ставка по налогам на персонал увеличилась на 25,1%.

Затраты на персонал	2011	2012	Change, %
Фонд заработной платы, млрд. рублей	4,5	4,5	+0,0%
Налоги на социальное обеспечение, млрд. рублей	0,88	1,13	+28,1%
Эффективная ставка налога на персонал, %	19,7%	25,1%	+5,7%

Источник: МФСО

В результате EBITDA составила 10,7 млрд. руб. (в 2011 г. EBITDA составляла 11,7 млрд. руб.), в то время как приведенная EBITDA выросла на 81,6% до 10,7 млрд. руб. (в 2011 г. составляла 5,9 млрд. руб.). Рентабельность по приведенной EBITDA увеличилась на 3,3 п.п до 16,1%.

	2011 млн. руб.	2012 млн. руб.
<b>Чистая прибыль за финансовый год</b>	<b>4 805</b>	<b>3 127</b>
<i>Поправки:</i>		
Амортизация	736	860
Процентные расходы, включая пени	4 682	5 891
Процентные доходы	(151)	(90)
Расходы по процентам, включая пени по кредитам	1,607	904
<b>EBITDA</b>	<b>11 679</b>	<b>10 692</b>
<i>Поправки:</i>		
Убыток (возврат) от обесценения внеоборотных активов	(2 877)	(210)
Убыток (возврат) от обесценивания финансовых активов	564	614
Убыток / (прибыль) по курсовым разницам	(179)	(182)
(Прибыль) / убыток от продажи основных средств	39	24
(Прибыль) / убыток от продажи девелоперских прав и дочерних предприятий	(2 298)	(131)
Эффект от отмены долгосрочных контрактов по аренде земли	(585)	-
Начисление пени и штрафов	(473)	(145)
<b>Приведенная EBITDA</b>	<b>5 870</b>	<b>10 662</b>
Выручка от продажи недвижимости, %	12,8%	16,1%

Источник: МФСО

Чистая прибыль в 2012 году составила 3,1 млрд. руб. (в 2011г. составляла 4,8 млрд. руб.), при этом нормализованная чистая прибыль составляет 3,1 млрд. руб., что выше на 4,1 млрд. руб. по сравнению с 2011 годом.

	2011 млн. руб.	2012 млн. руб.
<b>Чистая прибыль за финансовый год</b>	<b>4 805</b>	<b>3 127</b>
Убыток (возврат) от обесценения внеоборотных активов	(2 877)	(210)
Убыток (возврат) от обесценивания финансовых активов	564	614
Убыток / прибыль по курсовым разницам	(179)	(182)
(Прибыль) / убыток от продажи основных средств	39	24
(Прибыль) / убыток от продажи девелоперских прав и дочерних предприятий	(2 298)	(131)
Эффект от отмены долгосрочных контрактов по аренде земли	(585)	-
Начисление пени и штрафов	(473)	(145)
<b>Приведенная чистая прибыль (нормализованная)</b>	<b>(1 004)</b>	<b>3 097</b>
Выручка от продажи недвижимости, %	-2,2%	4,6%

Источник: МФСО

В результате улучшения операционных показателей, чистый денежный поток от операционной деятельности составил 7 млрд. рублей (в 2011г. - отрицательная величина в размере 8,1 млрд. рублей). Существенное улучшение операционных показателей привело к улучшению финансового состояния Компании. Это позволило Группе в 2012 году начать сокращение уровня избыточной долговой нагрузки.

Общая стоимость активов уменьшилась до 126,5 млрд. руб. (в 2011 г. составляла 128,8 млрд. руб.). Собственный капитал Группы увеличился до 3,3 млрд. руб. (на 31 декабря 2011 года - 0,2 млрд. руб.).

На фоне положительных операционных показателей деятельности Группы в 2012 году, доля заемных средств снизилась на 3,9 млрд. руб. и составила 43,2 млрд. руб., при этом чистый долг сократился на 6,1 млрд. руб. до 36,8 млрд. руб. (в 2011г. составлял 42,9 млрд. руб.).

<b>Кредиты и займы</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Долгосрочные займы и кредиты, млрд. руб.	27,5	33,0
Краткосрочные займы и кредиты, млрд. руб.	18,3	8,9
Начисленные проценты к оплате на конец года	1,3	1,3
<b>Итого долг</b>	<b>47,1</b>	<b>43,2</b>
<i>Минус</i>		
Начисленные проценты к оплате	(1,3)	(1,3)
Денежные средства и их эквиваленты	(2,9)	(5,1)
<b>Чистый долг</b>	<b>42,9</b>	<b>36,8</b>

*Источник: МФСО*

В марте и ноябре 2012 года Группой были успешно достигнуты договоренности со Сбербанком по изменению графика погашения по кредитам. Других изменений в процентных ставках или условий кредита не было.

В феврале 2013 года Группа Компаний ПИК подписала со Сбербанком соглашение на открытие невозобновляемой кредитной линии на сумму 4 млрд. руб. с окончательным сроком погашения в начале 2017 года. Средства будут направлены на финансирование строительных затрат первой очереди жилого микрорайона комплексной застройки, расположенного на территории Новой Москвы. Что касается других займов, то Группа Компаний ПИК начала погашение долгов раньше оговоренных сроков из свободных денежных средств, полученных от основной девелоперской деятельности.

В целом, с начала 2013 года Группа снизила долговую нагрузку на сумму в 1,7 млрд. руб. до 40,1 млрд. руб. (чистый долг снизился до 34,1 млрд. руб.).

### **Примечание**

*Расчет определенных показателей, используемых в настоящем пресс-релизе может отличаться от расчета, используемого другими компаниями. Некоторые из этих показателей (например, ЕВПДА, приведенная ЕВПДА, нормализованная чистая прибыль, чистый долг) не являются показателями финансовой деятельности.*

*Настоящий пресс-релиз не является ни предложением или приглашением на подписку или покупку каких-либо ценных бумаг Группы Компаний ПИК. Пресс-релиз и информация, содержащаяся в нем, не являются основанием для каких-либо обязательств или предложений.*

*Некоторая информация в данном пресс-релизе может содержать прогнозы или другие прогнозные заявления о будущих событиях или будущих финансовых результатах деятельности ГК ПИК. Вы можете определить прогнозные заявления по использованию таких терминов, как «ожидать», «полагать», «предвидеть», «оценивать», «намереваться», «будет», «мог бы», «может» или «должен», или других схожих выражений в утвердительном или отрицательном значении. Такие заявления являются только*

*прогнозами, и фактические события или результаты могут существенно отличаться от них. Прогнозные заявления в данном пресс-релизе могут включать в себя заявления относительно: стратегии, перспектив развития; планов, ожиданий, прогнозов и возможностей для будущего развития, планов или намерений в отношении приобретений, будущих доходов и производительности; финансового потенциала и капиталовложений; экономических перспектив; влияния законодательных актов; конкурентных преимуществ, слабых и сильных сторон конкурентов. Прогнозные заявления основаны на различных предположениях, многие из которых в свою очередь могут отличаться от фактических событий, тенденций на рынке, результатов, содержащихся в отчетах Группы, и других данных, полученных от третьих лиц. ГК ПИК считает, что данные прогнозные заявления обоснованы на дату выхода настоящего пресс-релиза и не могут отражать появление непредвиденных событий и рисков, которые невозможно предсказать. Такие риски, непредвиденные события и другие важные факторы могут отразиться на фактических результатах Группы или отрасли в целом при этом существенно отличаясь от фактических результатов, приведенных в прогнозах или прогнозных заявлениях ГК ПИК. Необходимо учитывать, что Группа Компаний ПИК не обязуется, что какое-либо из прогнозных заявлений или предположений произойдет в действительности, а результат будет достигнут, и не оказывать неправомерного воздействия на заявления. Группа компаний ПИК не берет на себя обязательство публично обновлять или пересматривать такие прогнозные заявления.*