

Основные операционные показатели деятельности Группы Компаний ПИК за 12 месяцев 2013 г.

Москва, 21 января 2014 г. - Группа Компаний ПИК, один из ведущих российских публичных девелоперов масштабных жилых проектов в Москве, Московской области и регионах России, объявляет об операционных результатах деятельности Группы за двенадцать месяцев, окончившихся 31 декабря 2013 года. Публикуемые данные основаны на управленческой отчетности.

Ключевые операционные показатели:

- Общий чистый объем поступлений денежных средств увеличился на 11,8% и составил 74,6 млрд. рублей (2012 г.: 66,7 млрд. рублей):
 - Объем поступлений денежных средств от продаж розничным покупателям вырос на 32,3% и составил 59,3 млрд. рублей (по сравнению с 44,8 млрд. рублей в 2012 г.), что обусловлено ростом розничных цен и ростом объемов реализации недвижимости;
 - Объем поступлений денежных средств от оказания строительных услуг и прочих видов деятельности снизился на 19,3% и составил 11,6 млрд. рублей (2012 г.: 14,4 млрд.), что обусловлено качественным смещением в структуре реализации в пользу увеличения доли собственного девелопмента.
- Объем продаж недвижимости по новым заключенным договорам вырос на 2,9% и составил 677 тыс. кв. м. жилой недвижимости (по сравнению с 658 тыс. кв. м. жилья в 2012 году).
- В 2013 году были открыты продажи по 52-м новым адресам по сравнению с 49-ю новыми объектами в 2012 г.
- Доля сделок по покупке недвижимости с использованием ипотеки существенно увеличилась в 2013 г. до 39,0% с 28,5% в 2012 г., чему способствовало небольшое снижение ставок по ипотечным кредитам и продолжающееся развитие рынка ипотечного кредитования.
- Средняя цена реализации за один квадратный метр в 2013 году в новостройках Группы выросла на 17,0% в Москве, на 21,5% в Новой Москве, на 1,1% в Московской области и на 7,7% других регионах, что явилось одним из ключевых факторов роста объема денежных поступлений в 2013 г.
- Чистый долг (учитывая накопленные проценты) снизился с 38,1 млрд. руб. на 31.12.2012 до 18,1 млрд. руб. на 31.12.2013, что стало возможным благодаря увеличению операционного денежного потока, а также проведенному в 2013 году дополнительному размещению акций.

Прогноз на 2014

- Группа Компаний ПИК сохраняет устойчивые позиции на рынке доступного жилья и прогнозирует следующие ключевые параметры деятельности в 2014 г.:
 - реализовать 690 - 710 тыс. кв. м. жилья и получить общий объем поступлений денежных средств в размере 76-78 млрд. рублей.

Комментируя результаты, Павел Поселёнов, Президент Группы Компаний ПИК, сказал:

«В 2013 году Группа Компаний ПИК достигла показателей, соответствующих ранее заявленным прогнозам. В соответствии с нашей стратегией Группа существенно снизила уровень долговой нагрузки, тем самым увеличив свою финансовую устойчивость и повысив гибкость в принятии инвестиционных решений. Это важное достижение позволит сосредоточиться на дальнейшем повышении прибыльности Группы, а также приступить к реализации новых девелоперских проектов и осуществить модернизацию производства.»

В операционном плане Компания продемонстрировала стабильный рост объема розничной реализации недвижимости, качественно улучшила структуру выручки, снизив объем видов деятельности с низкой рентабельностью, таких как оптовые продажи. В дополнение Компания получила осязаемый положительный эффект от увеличения доли сделок с использованием ипотечных кредитов.

Наши ожидания роста цен на жилую недвижимость в 2014 году остаются консервативными. Тем не менее, перспективы на 2014 год представляются в целом позитивными – мы ожидаем дальнейшего увеличения спроса на доступное жилье в ключевом для нас сегменте рынка».

Детализированная информация по ключевым операционным показателям

Таблица 1. Поступления денежных средств⁽¹⁾

(Млн. рублей)	4 кв. 2012	4 кв. 2013	Изменение, % (4 кв. 2013/ 4 кв. 2012)	2012 год	2013 год	Изменение, % (2013/ 2012)
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ⁽²⁾	25 513	22 504	-11,8%	67 475	74 752	10,8%
ОБЩИЙ ЧИСТЫЙ ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ⁽³⁾	25 141	22 332	-11,2%	66 691	74 580	11,8%
<i>Включая:</i>						
Поступления от продаж жилой недвижимости	19 961	19 263	-3,5%	52 296	62 956	20,4%
<i>В том числе:</i>						
- Поступления от розничных продаж жилой недвижимости	15 470	18 429	19,1%	44 839	59 340	32,3%
Поступления от оказания строительных услуг и от других видов деятельности	5 180	3 218	-37,9%	14 395	11 623	-19,3%

Примечания: (1) В соответствии со стандартами отчетности ГК ПИК объемы поступлений денежных средств признаются в качестве выручки от продаж после сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию, получения заключения о соответствии построенного объекта капитального строительства требованиям технических регламентов и получения большей части возмещения по объекту недвижимости.

(2) Включая взаимозачеты с поставщиками.

(3) За исключением взаимозачетов с поставщиками.

Источник: Управленческая отчетность.

Таблица 2. Объем реализации недвижимости

ТЫС. КВ. М	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	За год
2013	153	138	182	204	677
2012	128	142	169	219	658
изменение, %	19,5%	-2,8%	7,7%	-6,8%	2,9%

Примечание: По заключенным договорам; включает оптовые и розничные продажи

Источник: Управленческая отчетность

Таблица 3. Объем реализации недвижимости с разбивкой по регионам

ТЫС. КВ. М	2012	2013	Изменение, % (2013/ 2012)
Москва	150	132	-12,0%
Новая Москва	80	33	-58,8%
Московская область	309	374	21,0%
Регионы	119	138	16,0%
Итого	658	677	2,9%

Примечание: По заключенным договорам; включает оптовые и розничные продажи

Источник: Управленческая отчетность

Таблица 4. Новые корпуса, выставленные на продажу в 2013 году

Количество объектов	2012	2013	Изменение
Количество корпусов в продаже	49	52	+3

Источник: управленческая отчетность

Таблица 5. Доля продаж с использованием ипотечных кредитов

Тыс. кв. м	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Среднее
2013	34,6%	39,2%	42,2%	39,8%	39,0%
2012	28,5%	27,3%	29,0%	29,2%	28,5%

Примечание: Основано на розничных продажах, учитываются только квартиры.

Источник: Управленческая отчетность.

Таблица 6. Динамика средних цен по объектам ГК ПИК

(тыс. руб. за кв. м)	2012 год	2013 год	Изм, %
Москва⁽¹⁾	124,1	145,2	17,0%
Новая Москва	77,4	94,0	21,5%
Московская область	80,1	81,0	1,1%
Регионы	44,3	47,8	7,7%

Примечание: Цена зависит от региона, расположения объекта, размеров помещения, этажа и стадии строительства объекта. Таблица выше демонстрирует усредненные данные. Рассчитано по всем объектам, находящимся на стадии строительства и, введенным в эксплуатацию, продажи физическим лицам. До 21.01.2014 в данный расчет включались только строящиеся объекты.

(1) Исключая проект бизнес-класса - ЖК «Английский квартал»

Источник: управленческая отчетность

Контакты:

Группа Компаний ПИК

Департамент по работе
с инвесторами и рынками капитала

Андрей Мачанскис

Тел: +7(495) 505 97 33 доб. 1157/1315

E-mail: ir@pik.ru

Пресс-центр

Наталья Иванова

Тел: +7 (495) 505 97 33 доб. 1010/1014

E-mail: pressa@pik.ru

Некоторая информация, представленная в данном пресс-релизе, может содержать прогнозы или иные оценки относительно будущих событий или будущего финансового состояния Группы Компаний ПИК. Такого рода оценки в отношении будущих событий можно распознать по таким словам и выражениям, как “ожидается”, “полагать”, “предвидеть”, “оценивать”, “намереваться”, “в будущем”, “мог бы”, “может быть” или “возможно”, отрицательным формам этих слов и выражений или иных аналогичных выражений. Данные оценки являются лишь ожиданиями, и фактические события или состояния могут существенно отличаться от них. Группа Компаний ПИК не намеревается и не обязуется обновлять данные оценки в связи с событиями и обстоятельствами, наступившими после даты настоящего пресс-релиза, или в связи с наступлением непредвиденных событий. Многие факторы могут привести к тому, что фактические результаты могут значительно отличаться от тех, что содержатся в прогнозах Группы Компаний ПИК или ее оценках в отношении будущих событий, включая, помимо прочего, общие экономические и рыночные условия, конкурентную среду для Группы Компаний ПИК, риски, связанные с деятельностью в России, быстрые колебания финансовых и прочих рынков, а также иные специфические факторы, относящиеся к Группе Компаний ПИК и ее деятельности.