

ПРЕСС-РЕЛИЗ

г. Москва

31 января 2011 г.

Отчет о реализации недвижимости и услуг Группы Компаний ПИК за 2010 год.

Группа Компаний ПИК, один из крупнейших девелоперов жилой недвижимости в России, объявляет данные об основной деятельности за 2010 год, основанные на управленческой отчетности. ГК ПИК закончила 2010 год с рекордным объемом денежных средств, поступивших в декабре.

Поступления денежных средств:

<i>(МЛН. РУБ.)</i>	2008	2009	2010	Изменение 2009-2010, %
ПОСТУПЛЕНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ВЗАИМОЗАЧЕТОВ	61 852	32 801	39 897	22%
<i>В том числе:</i>				
Взаимозачеты с поставщиками	-	10 355	4 189	-60%
ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	61 852	22 446	35 708	59%
<i>Включая:</i>				
Поступления от продаж недвижимости	44 826	9 420	23 394	148%
<i>В том числе:</i>				
Поступления от розничных продаж недвижимости	27 612	4 394	16 675	279%
Поступления от оптовых продаж недвижимости	17 214	5 026	6 719	34%
Поступления от оказания строительных услуг и от других видов деятельности	17 026	13 026	12 314	-5%
<i>(МЛН. РУБ.)</i>	1 половина 2010	III квартал 2010	IV квартал 2010	2 половина 2010
ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ	12 837	11 326	11 545	22 871

ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ **Включая:*

Поступления от продаж недвижимости	8 682	5 770	8 942	14 712
<i>В том числе:</i>				
Поступления от розничных продаж недвижимости	6 010	4 383	6 282	10 665
Поступления от оптовых продаж недвижимости	2 672	1 388	2 660	4 047
Поступления от оказания строительных услуг и от других видов деятельности	4 154	5 556	2 603	8 160

Примечания: () не включая взаимозачёты с поставщиками.
Источник: управленческая отчетность*

Поступление выручки от реализации с учетом взаимозачетов в 2010 году выросло на 22%, достигнув 39 897 млн. руб.

Общий объем поступлений денежных средств в 2010 финансовом году, закончившемся 31 декабря (не включая взаимозачёты с поставщиками), увеличился на 59% с 22 446 млн. руб. до 35 708 млн. руб.

Объем денежных поступлений за второе полугодие 2010 г. составил 22 871 млн. руб. и увеличился на 78% по сравнению с первым полугодием 2010 г. на фоне значительного роста розничных продаж недвижимости, что свидетельствует о дальнейшем улучшении операционных показателей ГК ПИК.

Рост объема денежных поступлений обусловлен началом продаж в ряде новых проектов. Так, в 4-м квартале 2010 года были открыты продажи в 13 новых жилых корпусах. В сочетании с успешной новогодней рекламной кампанией это привело к росту общего объема денежных поступлений в декабре 2010 года до рекордного для посткризисного периода уровня в 6,3 млрд. руб., включая 3 млрд. руб. поступлений от розничных продаж недвижимости.

На фоне улучшения макроэкономической ситуации, роста покупательской способности населения, повышения доступности ипотечного кредитования и роста цен на недвижимость Группа Компаний ПИК зафиксировала в 2010 г. рост поступлений от продаж недвижимости на 148% по сравнению с 2009 годом. Поступления составили 23 394 млн. руб. Для сравнения, в 2009 г. - 9 420 млн. руб. При этом поступления от розничных продаж составили 71% от общего объема поступлений продаж недвижимости.

Объем реализации недвижимости по заключенным договорам с физическими лицами

Общий объем реализации по договорам с физ. лицами	2009	2010	Изменение, %
Сумма (млн. руб.)	4 461	18 158	307%
Объем (кв. м)	59 802	240 212	302%
Кол-во объектов*	1 384	4 323	212%

Примечания: (*) Объекты представляют собой совокупное количество квартир, первых этажей и машиномест
Источник: управленческая отчетность

Объем реализации по заключенным договорам с физическими лицами увеличился на 307% по сравнению с предыдущим годом и превысил 18 млрд. руб. Общий объем проданного Группой Компаний ПИК жилья в квадратных метрах составил 392 тыс. кв. м, включая 240 тыс. кв. м - розничным покупателям и 152 тыс. кв. м - оптовым покупателям.

В 2010 году 83% общего объема продаж ГК ПИК в новых проектах пришлось на Москву и Московскую область – ключевые регионы деятельности Группы Компаний ПИК. При этом основные объемы проданных объектов недвижимости пришлись на строящееся жилье на начальной стадии строительства. В частности, это такие объекты в Москве, как: жилой дом на улице Миклухо-Маклая, жилые комплексы «Битцевский», «Чертановский», «Аннинский». В Московской области – районы «Левобережный» и «Новокуркино» в г. Химки, район «Солнцево-парк» в Ленинской районе.

Средняя цена реализации жилой недвижимости по заключенным договорам с физическими лицами

Средняя цена (тыс. руб. за 1 кв. м жилья)*	2009	2010	Изменение, %
Москва	100,8	113,8	12,9%
Московская область	59,9	64,1	7,0%
Регионы России	33,1	36,4	9,9%

Примечания: (*) Объекты на стадии строительства
Источник: управленческая отчетность

Цены на строящееся жилье в 2010 году плавно росли. В среднем рост цен в Москве, Московской области и в других регионах России составил, соответственно, 12,9%, 7,0% и 9,9%.

Среднемесячный объем розничных продаж в 2010 году составил 1 513 млн. руб. Для сравнения, в 2009 году: 372 млн. руб. Среднее количество продаваемых в 2010 году квартир составило 17,4 квартиры за один рабочий день. Для сравнения, в 2009 году – 5,6 квартиры в день.

Примечание: (1) В данном пресс-релизе мы сообщали об объеме реализации недвижимости по договорам с физическими лицами (18 158 млн. руб.), не равном объему денежных поступлений от розничных продаж (16 675 млн. руб.), что обусловлено тем, что поступления от продаж представляют собой денежные средства, фактически полученные ГК ПИК. В то время как объем реализации недвижимости по договорам представляет собой объем контрактов, заключенных с физическими лицами. В соответствии со стандартной практикой продаж, применяемой ГК ПИК, физические лица обычно оплачивают 100% стоимости квартир в течение 5 рабочих дней, или у них есть возможность оплаты в рассрочку в течение определённого периода (сроком до 6 месяцев, в зависимости от объекта).

(2) В соответствии со стандартами учёта, применяемыми ГК ПИК, только после сдачи жилья в эксплуатацию и получения актов приема-передачи третьими сторонами на сданные в эксплуатацию квартиры (официального акта приема жилого дома от соответствующих органов) эти денежные поступления включаются в отчетность по МСФО как выручка от продаж.