

Группа Компаний ПИК (“Группа” или “ПИК”)

Группа Компаний ПИК заканчивает 2011 год растущими продажами в четвертом квартале и делает прогноз на 2012 год

Москва, 23 января 2012 - Группа Компаний ПИК, один из ведущих российских публичных девелоперов масштабных жилых проектов в Москве, Московской области и регионах России, объявляет о результатах основной деятельности Группы, основанных на управленческой отчетности за двенадцать месяцев, оканчивающиеся 31 декабря 2011 года.

Основные показатели:

- За 12 месяцев 2011 года общий объем поступлений денежных средств увеличился на 30% и составил 52,1 млрд. рублей (за 12 месяцев 2010 составлял 39,9 млрд. рублей).
- Объем поступлений денежных средств от продажи квартир благодаря увеличению объема продаж вырос на 49,5% и составил 34,9 млрд. рублей (по сравнению с 23,4 млрд. рублей за 12 месяцев 2010 г.).
- Объем поступлений денежных средств от оказания строительных услуг сохранился на прежнем уровне и составил 12,9 млрд. рублей (по сравнению с 12,3 млрд. рублей за 12 месяцев 2010 г.).
- В результате увеличения количества реализуемых объектов в 2011 году, объем заключенных договоров купли-продажи существенно вырос и составил 510 тыс. кв. м жилой недвижимости.
- Группа Компаний ПИК запустила 41 новый проект, из них 26 проектов в Москве и Московской области (для сравнения: за 12 месяцев 2010 г. в общей сложности было запущено 25 новых проектов).
- Продажи в четвертом квартале 2011 года показали 30% рост по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Это подтверждает правильность оценок руководства, что рост сегмента недвижимости, в котором работает Группа, стабилен и обусловлен долгосрочным спросом.
- В четвертом квартале 2011 г. объем сделок по покупке недвижимости с помощью ипотеки продолжал расти, составляя около 30% от общего объема продаж.

Прогноз на 2012 год:

Группа Компаний ПИК планирует в 2012 году реализовать 600 - 650 тысяч кв. м жилья и получить общий объем поступлений денежных средств в размере 62-67 миллиардов рублей.

Поступления денежных средств⁽¹⁾

Млн. рублей	2011 год	2010 год	Изменение, %	4 кв. 2011	4 кв. 2010	Изменение, %
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ⁽²⁾	52 063	39 897	30,5%	16 986	13 316	27,6%
ОБЩИЙ ЧИСТЫЙ ОБЪЕМ ПОСТУПЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ⁽³⁾	47 876	35 708	34,1%	16 471	11 545	42,7%
<i>Включая:</i>						
Поступления от продаж жилой недвижимости	34 974	23 394	49,5%	12 532	8 942	40,2%
<i>В том числе:</i>						
- Поступления от розничных продаж жилой недвижимости	30 438	16 675	82,5%	10 894	6 282	73,4%
Поступления от оказания строительных услуг и от других видов деятельности	12 902	12 314	4,8%	3 939	2 603	51,3%

Примечания: (1) В соответствии со стандартами отчетности ГК ПИК объемы поступлений денежных средств признаются как выручка от продаж после сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию и подписания актов приемки-передачи объекта недвижимости.

(2) Включая взаимозачеты с поставщиками.

(3) За исключением взаимозачетов с поставщиками.

Источник: Управленческая отчетность.

Общий объем поступлений денежных средств за 12 месяцев 2011 г. вырос на 30,5% и составил 52,1 млрд. рублей. Общий объем поступлений денежных средств от продажи жилой недвижимости Группы за период достиг 34,9 млрд. рублей, при этом 87% поступлений составили розничные продажи.

Новые корпуса в 2011 году

Название проекта	Месторасположение	Начало продаж
Южное Чертаново, мкр. 17-18	Москва	
ЖК "Чертановский", корп. 40А		Февраль 2011
ЖК "Чертановский", корп. 40В (гараж)		Июль 2011
ЖК "Чертановский", корп. 40		Сентябрь 2011
ЖК "Чертановский", 2 (гараж)		Октябрь 2011
ЖК "Английский квартал"	Москва	
гараж		Сентябрь 2011
Химки, "Новокуркино"	Московская область	
- корп. 10		Апрель 2011
- корп. 11		Апрель 2011
- 4Г (гараж)		Июнь 2011

- корп. 8		Июль 2011
- корп. 11а		Ноябрь 2011
Химки, “Левобережный”	Московская область	
- корп. 18		Апрель 2011
- корп. 2		Март 2011
- корп. 5		Октябрь 2011
Химки, “Совхозная”	Московская область	
- корп. 3		Июль 2011
Химки, “Юбилейный”	Московская область	
- корп. 8а		Февраль 2011
- корп. 10		Июль 2011
Мытищи, “Ярославский”	Московская область	
- корп. 13		Февраль 2011
- корп.14		Февраль 2011
- 64 (гараж)		Июнь 2011
- корп. 8		Сентябрь 2011
Люберцы, Красная Горка	Московская область	
- корп. 43		Октябрь 2011
- корп. 44		Октябрь 2011
Дмитров		
- корп. 4	Московская область	Октябрь 2011
Пыхтино	Московская область	
- корп. 23		Ноябрь 2011
- корп. 26		Ноябрь 2011
Щербинка	Московская область	Ноябрь 2011
- корп. 10		
Обнинск	Калужская область	
- микр-н. 38, корп. 5		Январь 2011
- микр-н. 55, корп. 2А		Март 2011
- микр-н 38, корп. 9		Сентябрь 2011
- микр-н 38, корп. 6		Ноябрь 2011
Калуга	Калужская область	
- Ул. Генерала Попова		Октябрь 2011
Пермь	Пермский край	
- Индустриальный р-н., ул. Мира, корп. 136		Август 2011
- Индустриальный р-н., ул. Мира, корп. 136/1		Август 2011
- р-н Ива, 4		Октябрь 2011
Ярославль	Ярославская область	
- микр-н 7а, корп. 7		Август 2011
- микр-н Сокол, корп. 11		Декабрь 2011
Калининград, “Сельма -2”	Калининградская область	
- корп. 11		Январь 2011
Ростов-на-Дону	Ростовская область	
- ул. Греческого города Волос		Март 2011
- ул. Орбитальная, ЖК “Норд”		Апрель 2011
- ул. Ульяновская, 44/10		Декабрь 2011
Новороссийск, микр-н. 15	Краснодарский край	
- корп. 7		Сентябрь 2011

Источник: Управленческая отчетность.

Всего в 2011 году на продажу был выставлен 41 новый адрес (из которых 26 расположены в Москве и Московской области), что на 64% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (в 2010 году Группа запустила 25 новых проектов, 19 из которых были расположены в Москве и Московской области). Сравнение показателей наглядно иллюстрирует степень восстановления рынка недвижимости в различных регионах России.

Объем реализации недвижимости ⁽¹⁾

Тыс. кв. м	1-е полугодие	2-е полугодие	За год	4-й квартал
2010	159	233	392	128
2011	229	281	510	167
Изменение, %			30,1%	30,5%

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

Суммарный объем продаж вырос в 2011 году на 30,1% и составил 510 000 кв. м, из них 81,1 % продаж приходится на Москву и Московскую область.

В последнем квартале года, традиционно имеющем наибольшие показатели роста, объем продаж составил 167 000 кв. м, что на 30,5% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (4 квартал 2010 года: 128 000 кв. м).

Доля продаж с использованием ипотечных кредитов

Тыс. кв. м	1Q10	2Q10	3Q10	4Q10	1Q11	2Q11	3Q11	4Q11
Доля продаж с использованием ипотечных кредитов ⁽¹⁾	3,1%	6,4%	9,3%	7,5%	12,4%	25,3%	29,5%	29,7%

Примечание: (1) Основано на розничных продажах, учитываются только квартиры.
Источник: управленческая отчетность.

В 2011 году Группа проводила политику активного расширения ипотечных программ по всем проектам. Доля сделок по покупке недвижимости с помощью ипотеки в 3 и 4 кварталах 2011 года достигла уровня в 30% от общего объема. Данный результат по нашему мнению является признаком макроэкономической стабилизации и готовности потребителей к долгосрочным обязательствам.

Объем реализации недвижимости по заключенным договорам с физическими лицами

Общий объем реализации по договорам с физ. лицами	2011 год	2010 год	Изм. %	4Q2011	4Q2010	Изм. %
Сумма (млн. рублей)*	31 809	18 158	75,2%	10 558	6 091	73,3%
Объем (кв. м)**	395 503	240 212	64,6%	135 222	76 907	75,8%

Примечание: (*) Включает квартиры, нежилые помещения и машиноместа
(**) кв. м по квартирам и нежилым помещениям
Источник: управленческая отчетность

В 2011 году объем реализации недвижимости по договорам с физическими лицами увеличился на 64,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост объема реализации недвижимости обусловлен запуском большого количества новых проектов в

различных регионах России в сочетании с расширением ипотечных программ с ведущими банками России.

Динамика средних цен Группы Компаний ПИК⁽¹⁾

Динамика средних цен⁽²⁾	2011 год	2010 год	Изменение, %
тыс. руб./кв. м			
Москва	143,1	113,8	25,7%
Москва (без учета цен на жилье бизнес класса) ⁽³⁾	115,1	103,7	11,0%
Московская область	71,6	64,1	11,7%
Регионы	39,5	36,4	8,5%

(1) Группа Компаний ПИК обычно продает недвижимость на различных этапах строительства. Цены продаж различаются в зависимости от географического расположения, типа объекта недвижимости, этапа строительства.

Соответственно, средняя цена за квадратный метр представляет собой расчет средней цены по всем проектам

(2) Рассчитано для строящегося жилья по заключенным контрактам с физическими лицами

(3) Имеется в виду проект бизнес-класса «Английский квартал», строительство которого было в IV квартале 2010 года

Источник: Управленческая отчетность

За 12 месяцев 2011 года по сравнению с аналогичным периодом 2010 года цены на реализованную недвижимость в Москве выросли на 25,7%, без учета проекта бизнес-класса «Английский Квартал», рост цен на который составил 11%. Цены на объекты, расположенные в Московской области и других регионах России, выросли на 11,7% и 8,5% соответственно.

Контакты:

Служба по связям с инвесторами

Группа Компаний ПИК

Виктор Салкай

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

Пресс-центр

Группа Компаний ПИК

Наталия Иванова

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

Citigate Dewe Rogerson

Tom Baldock

Priscilla Garcia

Tel: +44 20 7638 9571