Консолидированные финансовые результаты Группы Компаний ПИК за 2014 год по стандартам МСФО и результат оценки портфеля проектов

Москва, 2 апреля 2015 года - Группа Компаний ПИК, один из ведущих российских публичных девелоперов масштабных жилых проектов в Москве, Московской области и регионах России, объявляет о публикации аудированной консолидированной финансовой отчетности за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2014 года, подготовленных в соответствии со стандартами МСФО, и отчета независимой оценки портфеля проектов.

Основные финансовые показатели 2014 г.:

- Выручка от продажи недвижимости увеличилась на 1,9% и составила 54,3 млрд рублей (2013 г.: 53,3 млрд рублей). Общая выручка уменьшилась на 2,1% и составила 61,3 млрд рублей (2013 г.: 62,5 млрд рублей);

- Валовая рентабельность (маржа) составила 26,2% по сравнению с 28,2% в 2013 г., валовая рентабельность от продажи недвижимости составила 27,2% по сравнению с 28,5% в 2013 г.;

- Приведенная EBITDA снизилась на 10,8% и составила 12,5 млрд рублей (2013 г.: 14,0 млрд рублей). Рентабельность по показателю приведенная EBITDA составила 20,4% по сравнению с 22,4% в 2013 г.;

- Чистая прибыль составила 3,8 млрд рублей по сравнению с 7,4 млрд рублей в 2013 г., что в основном явилось результатом признания одноразовых неденежных убытков от обесценения на сумму 5,2 млрд рублей;

- Свободный денежный поток увеличился на 14,3% и составил 9,6 млрд руб. (2013 г: 8,4 млрд руб.);

- Чистый долг по состоянию на 31 декабря 2014 года сократился на 7,8 млрд рублей и составил 10,2 млрд рублей (на 31.12.2013 г.: 18,0 млрд рублей);

- Объем готовой недвижимости, переданной покупателям, вырос на 6,8% и составил 644 000 кв. м (2013 г.: 603 000 кв. м).

Основные операционные результаты 2014 г.:

- Общий объем поступлений денежных средств в 2014 году уменьшился на 17,5% и составил 61,7 млрд рублей (2013 г.: 74,8 млрд рублей);

- Объем поступлений денежных средств от розничных продаж снизился на 14,7% и составил 50,6 млрд рублей (2013 г.: 59,3 млрд рублей);

- Объем поступлений денежных средств от низкорентабельных оптовых продаж был сокращен на 95,5% и составил 0,2 млрд рублей (2013 г.: 3,6 млрд рублей);

- Объем продаж недвижимости по новым заключенным договорам снизился на 8,4% и составил 620 тыс. кв. м недвижимости (2013 г.: 677 тыс. кв. м);

- Доля сделок по покупке недвижимости с использованием ипотеки составила в 2014 г. 36,2% (2013 г.: 39,0%);

- Средняя цена реализации за один квадратный метр по заключенным договорам в 2014 году в новостройках Группы снизилась на 7,5% Москве, увеличилась на 5,7% в Московской области и увеличилась на 3,1% других регионах.

Результаты оценки портфеля проектов на конец 2014 г.:

- На 31 декабря 2014 года земельный банк Группы составил около 5,2 млн кв. м (на 31 декабря 2013 г. составлял 6,9 млн кв. м). Проекты жилой недвижимости составляют 99% процентов от общего портфеля;

- Оценка портфеля проектов уменьшилась на 11,9% и составила 83,9 млрд рублей (в 2013 году – 95,2 млрд рублей);

- Стоимость портфеля проектов в расчете на один квадратный метр выросла на 18,2% и составила 16,25 тыс. рублей.

***

С консолидированной финансовой отчетностью Группы Компаний ПИК за 2014 год можно ознакомиться по ссылке: http://pik-group.ru/investors/otchety/2014

Информация по конференц-звонку по результатам за 2014 год:

Дата: 3 апреля 2015 года
Время: 16:00 Москва/ 14:00 Лондон/ 9:00 Нью-Йорк
Название: PIK Group 2014 IFRS results
Основной Conference ID (русский язык): 8862790
Conference ID линии перевода (английский язык): 5809125
Россия: +7 495 213 0978
Великобритания: +44 20 3427 1909

Контакты:
Группа Компаний ПИК

Департамент по работе с инвесторами и рынками капитала

Андрей Мачанскис
Тел: +7(495) 505 97 33
E-mail: ir@pik.ru

Пресс-центр

Наталья Михна
Тел: +7 (495) 505 97 33 доб. 1403
E-mail: pressa@pik.ru

Обзор финансовых результатов, операционной деятельности и оценки портфеля проектов за 2014 год

Обзор операционной деятельности

В 2014 году Группа Компаний ПИК снизила объем продаж жилья покупателям на 8,4% до 620 000 кв. м. Снижение объема продаж по сравнению с 2013 годом связано с изменением графика запуска новых проектов в 1-ом полугодии 2014 г., и пониженной активностью покупателей во 2-ом и 3-ем кварталах 2014 г. Данное снижение было частично скомпенсировано запуском в продажу большего количества новых объектов и значимым увеличением спроса во 2-ом полугодии 2014 г. В рамках стратегии увеличения рентабельности продаж, компания также существенно уменьшила объем низкомаржинальных оптовых сделок до 0,3% по сравнению с 2,8% в 2013 году. В то же время розничные продажи уменьшились на 6,1% до 618 000 кв. м.

Объем реализации недвижимости (2012-2014) [(1)]

тыс. кв. м	1-е пол.	2-е пол.	За год	доля розничных сделок
2012	270	388	658	80,9%
2013	291	386	677	97,2%
2014	218	402	620	99,7%
Изм 2014/2013, %			***-8,4%***	***2,6%***

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

В 2014 году в продажу было запущено 43 новых корпуса (2013 г.: 52 новых корпуса), с общей продаваемой площадью 645 000 кв. м (2013 г.: 606 000 кв.м).

Основные операционные показатели (2012-2014)

тыс. кв.м	2012	2013	2014	Изменение 2014/2013, %
Объем завершенного строительства (доля ПИК) [(1)]	710	583	563	-3,4%
Объем заключенных новых договоров с покупателями[(2)]	658	677	620	-8,4%
Передача жилья покупателям[(1)]	642	603	644	6,8%

(1) В соответствии с критериями признания выручки по МСФО
(2) Только доля ПИК
Источник: (1) - МСФО, (2) – управленческая отчетность

В соответствии с критериями признания выручки по МСФО в 2014 году было передано покупателям 644 000 кв. м, что на 6,8% выше уровня предыдущего года, что частично явилось отражением увеличения объемов заключенных сделок в 2013 г., которые признавались в 2014 г.

Общий объем завершенного строительства (доля ПИК) снизился на 3,4% до 563 000 кв. м. Динамика объема завершенного строительства в 2014 году характеризуется следующими факторами:

(i) снижением инвестиций в приобретение новых проектов в 2009-2012 годах и естественное сокращение земельного банка;
(ii) пересмотром некоторых премиальных девелоперских проектов, не относящихся к сегменту доступного жилья, и их переносом на более поздние сроки;
(iii) увеличением в объеме завершенного строительства доли соинвесторов и третьих лиц.

Средняя стоимость продажи квадратного метра в проектах ГК ПИК (рассчитанная на основе поступлений денежных средств) продолжила расти, обгоняя среднерыночную динамику в большинстве регионов присутствия. В 2014 году средняя цена реализации одного квадратного метра в новостройках Группы снизилась на 7,5% Москве, увеличилась на 5,7% в Московской области и на 3,1% других регионах.

Доля сделок по покупке недвижимости с помощью ипотеки в 2014 году незначительно сократилась до 36,2% с 39,0% в 2013 г., оставаясь на исторически высоком уровне. Одним из факторов снижения доли стали повышения ключевой ставки Центральным банком РФ в 2014 г.

Доля продаж с привлечением ипотечных кредитов

Тыс. кв. м	**1кв.**	**2кв.**	**3кв.**	**4кв.**	**Среднее**
2013	34,6%	39,2%	42,2%	39,8%	39,0%
2014	37,2%	36,8%	39,9%	32,4%	36,2%

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

Обзор показателей консолидированной отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО

Выручка Группы уменьшилась на 2,1% и составила 61,3 млрд рублей (в 2013 г. – 62,5 млрд рублей). Это обусловлено уменьшением объема оказанных строительных услуг, что частично было компенсировано небольшим увеличением выручки от продаж недвижимости и прочих услуг. Выручка от продажи жилой недвижимости составила 88,6% от общего объема продаж (в 2013 г. - 85,3%)

Выручка от продаж по сегментам

млрд рублей	**2013**	**2014**	**Изменение, %**
Выручка от продажи недвижимости	53,3	54,3	*1,9%*
Выручка от строительных услуг третьим лицам	4,4	2,1	*-53,0%*
Выручка от продажи строительных материалов и пр.	4,8	4,9	*2,0%*
	62,5	**61,3**	**-2,1%**

Источник: МСФО

Основным источником выручки для Группы Компаний ПИК является продажа жилой недвижимости. В 2014 году она увеличилась на 1,9% по причине увеличения объема переданного готового жилья покупателям (+6,8%), что, в свою очередь, было частично скомпенсировано более низкой расчетной выручкой на кв. м, обусловленной изменением в структуре признаваемых проектов.

Расчетная выручка на кв. м. переданной недвижимости[(1)]

	2013	**2014**	**Изменение, %**
Выручка от продажи недвижимости, млрд рублей	53,3	54,3	*1,4%*
Объем переданной недвижимости покупателям, тыс. кв. м	603	644	*6,8%*
Расчетная выручка на кв. м переданной недвижимости, руб./ кв. м	**88,4**	**84,3**	***-4,6%***

Примечание: (1) Рассчитывается как выручка от продажи жилой недвижимости деленная на объем переданного жилья покупателям
Источник: МСФО

Валовая прибыль снизилась на 9,6% до 16,0 млрд руб. с 17,7 млрд руб. из-за снижения рентабельности всех сегментов. Валовая рентабельность (маржа) Группы снизилась до 26,2% с 28,2%, что в основном было обусловлено индивидуальной рентабельностью проектов в отчетном периоде, пересмотром бюджетов по некоторым проектам в связи с увеличением стоимости арендных платежей, убытка от обесценения, относящегося к готовой продукции, отнесенного на себестоимость.

В 2014 году административные расходы оставались под контролем на уровне 3,3 млрд руб. (2013 г.: 3,3 млрд руб.). Коммерческие расходы также существенно не изменились и составили 0,94 млрд руб. (2013 г.: 0,92 млрд руб.).

Затраты на персонал и сопряженные социальные выплаты, которые учитываются в составе как административных и коммерческих расходов, так и в себестоимости продаж, суммарно выросли на 7,0% до 9,0 млрд руб., что в целом соответствует уровню инфляции.

В результате вышеперечисленных факторов приведенная EBITDA от основной деятельности снизилась на 10,8% до 12,5 млрд руб. (2013 г.: 14,0 млрд руб.). Рентабельность по приведенной EBITDA снизилась на 2 п.п. до 20,4% с 22,4%. Показатель EBITDA уменьшился на 44,0% до 7,5 млрд руб. с 13,4 млрд руб. в 2013 г, в основном за счет признанных неденежных убытков от обесценения на сумму 5,2 млрд рублей и тех же факторов, повлиявших на показатель приведенная EBITDA.

Расчет показателя приведенная EBITDA

	2013 млн руб.	2014 млн руб.
Чистая прибыль за финансовый год	**7 448**	**3 792**
Амортизация	705	737
Процентные расходы	4 382	3 147
Процентные доходы	(362)	(778)
Налог на прибыль	1 246	615
EBITDA	**13 419**	**7 513**
Поправки:		
Убыток/(прибыль) от обесценения/восстановления активов	894	5 202
Убыток/(прибыль) от обесценения финансовых активов	746	(159)
Списание кредиторской задолженности	(667)	(70)
Прибыль от курсовых разниц	(226)	(34)
Убыток от продажи основных средств	35	(65)
Пени и штрафы	(185)	121
Приведенная EBITDA	**14 016**	**12 508**
Рентабельность по приведенной EBITDA, *%*	*22,4%*	*20,4%*

Источник: МСФ О

В результате снижения долговой нагрузки и процентных ставок, а также положительного денежного потока от операционной деятельности Компания смогла снизить свои чистые финансовые расходы на 43,5% до 2,1 млрд руб. с 3,7 млрд руб.

С учетом вышеперечисленных факторов, чистая прибыль в 2014 году снизилась на 49,1% и составила 3,8 млрд руб. (в 2013 г. составляла 7,4 млрд руб.). Самыми существенными факторами, повлиявшими на снижение чистой прибыли были признание неденежных убытков от обесценения на сумму 5,2 млрд руб. и снижение валовой прибыли на 1,7 млрд руб.

Обзор текущей финансовой позиции, денежного потока и ликвидности

Денежный поток от операционной деятельности в 2014 году составил 12,2 млрд рублей (в 2013 г. 12,5 млрд руб.). Сохранение операционного денежного потока на уровне 2013 года, в условиях снижения валовой прибыли было достигнуто в основном за счет снижения расходов на обслуживание долга.

Чистый денежный поток (рассчитанный как денежный поток от операционной деятельности за вычетом сумм на приобретение основных средств и девелоперских проектов) составил 9,6 млрд руб. в 2014 году по сравнению с 8,4 млрд руб. в 2013 году вследствие меньшего объема инвестиций в новые проекты в течение 2014 года.

По состоянию на 31 декабря 2014 года общий долг Компании составил 24,5 млрд руб. (на 31 декабря 2013 – 29,1 млрд руб.). Чистый долг на 31 декабря 2014 г. составил 10,2 млрд руб. (на 31 декабря 2013 г. – 18,0 млрд руб.)

Обзор портфеля проектов

По результатам независимой оценки на 31 декабря 2014 года земельный банк Группы составил 5,2 млн кв. м (на 31 декабря 2013 г. составлял 6,9 млн кв. м).

Ключевые изменения в оценке продаваемой площади в 2014 г.

	тыс. кв. метров
Непроданная площадь на 31 декабря 2013 г.	6,922
Продано покупателям в 2014 г.	(620)
Удаление проектов из оценки и их реклассификация в ЗУ	(1 127)
Приобретение новых проектов в 2014 г.	181
Изменения в планировке проектов	(195)
Непроданная площадь на 31 декабря 2014 г.	5,161

Источник: C&W

Стоимость портфеля проектов на 31 декабря 2014 года снизилась на 11,9% до 83,9 млрд рублей (на 31 декабря 2013 г. составляла 95,2 млрд рублей).Средняя стоимость портфеля проектов в расчете на один квадратный метр выросла на 18,2% и составила 16,25 тыс. рублей (в 2013 г.: 13,75 тыс. рублей), что объясняется реклассификацией нескольких крупных по площади региональных проектов с низкой оценочной стоимостью в земельные участки.

Земельный банк Группы в Московском регионе составил 3,6 млн кв. м (71% от общего портфеля проектов) с общей рыночной стоимостью 78,0 млрд руб. (93,1% от общей стоимости портфеля). 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 [(1)]	**Площадь участков (га)**	**Непроданная площадь, (тыс. кв. м)**	**Стоимость (млрд руб.)**
Москва	20	228	1 782	57,8
Московская обл.	20	640	1 863	20,2
Регионы	32	411	1 516	5,8
	72	**1 278**	**5 161**	**83,9**

Источник: отчет Cushman & Wakefield

В общей сложности у Группы Компаний ПИК в портфеле 72 проекта на разных стадиях девелопмента, 25 из которых находятся в активной стадии строительства. Данные проекты составляют 3,3 млн кв. м земельного банка Группы (или 64,3% от общего портфеля проектов), с оценочной стоимостью 53,4 млрд руб. (63,7% от общей стоимости). Доля завершенных и частично проданных проектов составила 2,9 млрд руб. или 3,4% от общей стоимости портфеля проектов.

Распределение проектов по стадиям строительства

	Количество объектов [(1)]	**Чистая продаваемая площадь, доля ПИК (тыс. кв. м)**	**Стоимость (руб. млн)**
Завершенные проекты и частично проданные	16	37	2 890
Проекты в процессе девелопмента	25	3 320	53 449
Проекты, запланированные к будущему девелопменту	31	1 804	27 517
	72	**5 161**	**83 856**

Источник: отчет Cushman & Wakefield

Примечание

Расчет определенных показателей, используемых в настоящем пресс-релизе может отличаться от расчета, используемого другими компаниями. Некоторые из этих показателей (например, EBITDA, приведенная EBITDA, нормализованная чистая прибыль, чистый долг, свободный денежный поток) 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 доходы 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 это 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 заявлениях 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.