

УТВЕРЖДЕН

Решением общего собрания участников
Общества с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп»
(Протокол №5/2022 от «10» марта 2022 г.)

ГODOVOЙ ОТЧЕТ
ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«Сэтл Групп»
за 2021 год

Генеральный директор _____ (Изак Я.Л.)

Главный бухгалтер _____ (Климантова И.В.)

Достоверность данных, содержащихся в настоящем годовом отчете, подтверждена Ревизором

Ревизор _____ (Складчикова Н.В.)

2022 г.

Оглавление

1. Общие сведения	3
2. Итоги работы Общества	4
3. Положение Общества в отрасли	5
4. Перспективы развития Общества	10
5. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов Общества	10
6. Состав совета директоров (наблюдательного совета) Общества	10
7. Сведения об исполнительных органах Общества	11
8. Критерии определения и размер вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа Общества, членов коллегиального исполнительного органа и членов Совета директоров	12
9. Иные сведения	13
10. Состояние чистых активов Общества	14

1. Общие сведения

➤ основная информация об Обществе (его полное и сокращенное наименования, место нахождения, контактная информация и пр.), его цели и основные виды деятельности.

Полное фирменное наименование (наименование) Общества: **Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп».**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «Сэтл Групп».**

Фирменное наименование Общества на момент его государственной регистрации 28.11.2001 года - Общество с ограниченной ответственностью «Центр» (ООО «Центр»). 19.04.2006 года было зарегистрировано изменение наименования Общества - Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп» (ООО «Сэтл Групп»).

➤ Сведения о государственной регистрации Общества

Данные о первичной государственной регистрации

Номер государственной регистрации: 167573

Дата государственной регистрации: 28.11.2001

Наименование органа, осуществившего государственную регистрацию: Регистрационная палата Санкт-Петербурга

Данные о регистрации юридического лица:

Основной государственный регистрационный номер юридического лица: 1027804904445

Дата внесения записи о юридическом лице, зарегистрированном до 1 июля 2002 года, в единый государственный реестр юридических лиц: 17.12.2002

Наименование регистрирующего органа: Инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по Московскому району Санкт-Петербурга.

➤ Идентификационный номер налогоплательщика

7810245481

Место нахождения Общества

РФ, г. Санкт-Петербург

Адрес Общества, указанный в едином государственном реестре юридических лиц

197342 Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, Ушаковская набережная 3 корп. 1 стр. 1 оф.

509А

Телефон: **(812)3279262**

Факс: **отсутствует**

Адрес электронной почты: **ir@setlgroup.ru**

Адрес страницы (страниц) в сети Интернет, на которой (на которых) доступна информация об Обществе, выпущенных и/или выпускаемых им ценных бумагах:

www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=7975 , <http://setlgroup.ru/investors/>

Наименование специального подразделения Общества по работе с акционерами и инвесторами: **Отдел аналитики и финансовых инструментов**

Адрес нахождения подразделения: **197342 Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, Ушаковская набережная 3 корп. 1 стр. 1**

Телефон: **(812)3279262, 3861**

Факс: **отсутствует**

Адрес электронной почты: **ir@setlgroup.ru**

Адрес страницы в сети Интернет: **www.setlgroup.ru/investors/**

Основной целью деятельности Общества является извлечение прибыли посредством осуществления хозяйственной деятельности. В соответствии с п. 1.6 Устава основными видами деятельности Общества являются:

- Управление недвижимым имуществом и операциями с недвижимым имуществом;
- Исследование конъюнктуры рынка;
- Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- Посреднические и агентские услуги;
- Деятельность в области права;
- Деятельность в области бухгалтерского учета и аудита;
- Деятельность по управлению холдинг-компаниями;
- Внешнеэкономическая деятельность.

Общество вправе осуществлять иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством РФ.

ООО «Сэтл Групп» (далее также - «Общество») является головной компанией Группы компаний «Сэтл» (далее также – ГК «Сэтл», Группа, Setl Group) и осуществляет координацию основных направлений деятельности организаций, входящих в Группу. ГК «Сэтл» – многопрофильное объединение, консолидирующее ряд компаний, деятельность которых охватывает практически все сегменты рынка недвижимости.

2. Итоги работы Общества

По итогам 2021 года ООО «Сэтл Групп» получило следующие финансовые результаты.

	2021	2020	Изменение 2021/2020, %
Выручка, тыс. руб.	475 465	377 034	26%
Себестоимость, тыс. руб.	-177 331	-154 727	15%
Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	13 654 550	11 529 835	18%
Чистая прибыль, тыс. руб.	13 638 122	11 506 010	19%

В 2021 году по сравнению с 2020 годом выручка Общества выросла на 26%.

Наблюдается также рост себестоимости на 15%.

Большая часть чистой прибыли Эмитента (свыше 90%) формируется не за счет выручки, а от участия в других организациях. В 2021 году доходы от участия в других организациях выросли на 18% по сравнению с 2020 годом.

По результатам 2021 года чистая прибыль Общества выросла на 19% по сравнению с результатами 2020 года.

Деятельность ООО «Сэтл Групп» тесно связана с деятельностью входящих в Группу организаций. Учитывая то, что значительную часть в прибыли Общества составляет прибыль от участия в юридических лицах, входящих в Группу, информация о результатах деятельности ООО «Сэтл Групп» приводится с учетом деятельности организаций, входящих в ГК «Сэтл».

На внутреннем рынке деятельность Setl Group осуществляется по следующим направлениям:

- Девелопмент и строительство: Группа специализируется на строительстве жилой и коммерческой недвижимости во всех ценовых сегментах – от категории массового спроса до премиум-класса, выполняя функции застройщика, заказчика, инвестора и генерального подрядчика;
- Брокерские операции на первичном и вторичном рынках жилой и коммерческой недвижимости;
- Исследования рынка и консалтинг;
- Предоставление готовой недвижимости в аренду.

Основными показателями, характеризующими деятельность Группы, являются:

- ввод объектов в эксплуатацию;
- начало строительства новых объектов;
- продаваемая площадь объектов в активной стадии строительства;
- общая адресная программа;
- стоимость заключенных контрактов по реализации объектов недвижимости;
- реализованная продаваемая площадь
- средняя цена реализации объектов недвижимости.

Результаты 2021 г. по вводу объектов в эксплуатацию по общей и продаваемой площади показали незначительное снижение (-6,5% и -0,7% соответственно), однако сопоставимы с результатами 2020 г.

Снижение наблюдается по показателям «Начало строительства новых объектов» (-19,1% по продаваемой площади) и «Продаваемая площадь объектов в активной стадии строительства» (-1,9%), однако общая адресная программа Группы выросла на 73% и к концу 2021 года составила 12 244 210 кв. м продаваемой площади.

По итогам 2021 года стоимость заключенных контрактов Setl Group на продажу квартир, апартаментов, коммерческих помещений (включая хозяйственные кладовые) и машиномест в паркингах во всех регионах присутствия составила 128,67 млрд руб. По сравнению с результатом за 2020г., продажи Setl Group в денежном выражении увеличились на 16,36 млрд руб. (+14,6%). Реализованная продаваемая площадь (без учета машиномест в паркингах) за 2021 год составила 718,1 тыс. кв. м (-13,7% к итогу за 2020 г.)

Средняя цена реализации квартир по итогам 2021 года в объектах Setl Group во всех регионах присутствия составила 172,7 тыс. руб./кв. м, что превышает среднюю цену реализации квартир по итогам 2020г. на 32%.

Кроме того, в 2021 г. Группой реализованы по государственным и муниципальным контрактам 8 детских садов, 1 школа и 2 начальные школы с детскими садами общей стоимостью 4,37 млрд руб. Данные контракты не включены в статистику продаж.

Показатели относятся к ГК «Сэтл» в целом, охватывая географию деятельности во всех регионах присутствия.

Результаты деятельности Общества за 2021 г. можно охарактеризовать как соответствующие и опережающие тенденции отрасли.

В 2021 году ООО «Сэтл Групп» успешно исполнило обязательство по выплате купонных доходов и амортизационных выплат по эмиссионным ценным бумагам Общества на общую сумму 3 404 450 тыс. руб.

Серия	ISIN	Купонный доход, тыс. руб.	Амортизация, тыс. руб.	ИТОГО платежи, тыс. руб.
001P-01	RU000A0ZYEQ9	350 600	2 200 000	2 550 600
001P-02	RU000A100MG6	536 000	-	536 000
001P-03	RU000A1030X9	317 850	-	317 850
ИТОГО, тыс. руб.		1 204 450	2 200 000	3 404 450

Также 22.10.2021 г. ООО «Сэтл Групп» разместил на Московской бирже биржевые облигации серии 001P-04 на сумму 7,5 млрд руб. Ставка купона установлена на весь срок выпуска в размере 9,45% годовых. Облигации размещены по открытой подписке в объеме 7,5 млн штук номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая. Срок обращения бумаг – 3,5 года, оферта и амортизация по облигациям не предусмотрены.

3. Положение Общества в отрасли

➤ описание отрасли, в которой Общество осуществляет свою основную деятельность, перспективы развития отрасли, отраслевые тенденции

Деятельность ООО «Сэтл Групп» тесно связана с деятельностью входящих в Группу организаций, поэтому информация о деятельности ООО «Сэтл Групп» приводится с учетом деятельности организаций, входящих в ГК «Сэтл».

Основным регионом присутствия Setl Group является Санкт-Петербург и пригородная территория Ленинградской области. Также подразделение девелопмента работает на территории г. Калининград и г. Светлогорск Калининградской обл.

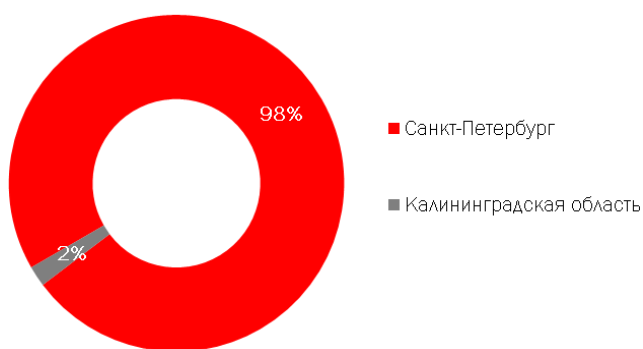
Группа имеет развитую региональную брокерскую сеть на территории России:

- ✓ Норильск;
- ✓ Калининград и Светлогорск;
- ✓ Мурманск;
- ✓ Архангельск;
- ✓ Якутск.

На внешнем рынке деятельность Setl Group связана со сдачей в аренду коттеджных поселков на территории Финляндии. Доля данного вида деятельности в выручке Группы очень мала, в связи с чем, изменения в отрасли на внешних рынках не оказывают влияния на деятельность и финансовое положение Группы.

Деятельность Setl Group преимущественно сосредоточена на территории Санкт-Петербурга, поэтому далее в разделе представлена характеристика основного региона присутствия и позиции в нем Группы.

Распределение строящихся объектов Setl Group по регионам присутствия на 31.12.2021.



Основные особенности рынка девелопмента Санкт-Петербурга и Ленинградской области:

Рынок строительства жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области в достаточной степени диверсифицирован, однако тенденцией последних лет является консолидация рынка.

- Рынок отличается значительным фактором сезонности, при котором доля ввода в эксплуатацию объектов, приходящаяся на 4 квартал года, может превышать 50% от общего объема ввода за этот год.
- Основным сегментом недвижимости, в котором работает большинство застройщиков данного рынка – жилая недвижимость класса «комфорт».

В разные периоды российской экономики, рынок строительных услуг испытывал подъемы и спады, но при этом данное направление является наиболее интересным и привлекательным для инвестирования.

Строительная отрасль по праву считается одной из стратегических отраслей экономики России. Строительная сфера играет особую роль в экономике государства. По своим характеристикам она является достаточно капиталоемкой, позволяет предоставлять значительное количество рабочих мест, а производимый ею продукт служит для удовлетворения основных запросов общества, таких как жилье, городская инфраструктура, дороги и др. Наличие научно-технического, производственного потенциала, способствует формированию заказа на поиск оптимальных технологических решений, инновационных технических разработок, что влияет на эффективность всей экономики в целом.

Спрос на недвижимость зависит, прежде всего, от уровня располагаемых доходов, доступности ипотеки и общей экономической и финансовой ситуации в России. Так, общеэкономическая обстановка в стране непосредственно влияет на динамику спроса, обеспечиваемого платежеспособностью населения. Основная часть операций Setl Group сосредоточена в Санкт-Петербурге, уровень доходов населения которого хотя и ниже, чем в Москве, но по-прежнему выше, чем в среднем по России.

Покупатели из регионов проявляют повышенный интерес к новостройкам Петербурга. На конец 2021 года доля региональных покупателей в общем объеме спроса выросла до 42% по сравнению с 2019 годом. В 2019 году, по опросам ВЦИОМ, россияне признали Санкт-Петербург самым привлекательным городом для переезда по ряду причин. Северная столица имеет большой экономический потенциал. Здесь хорошие перспективы для образования, развития и ведения бизнеса, карьерного роста. Кроме этого, в столицах уровень жизни всегда выше. В то же время, со всеми преимуществами, стоимость жилья дешевле, чем в Москве.

Кроме того, дополнительный прирост региональных покупателей обеспечила возможность дистанционного оформления сделок на фоне пандемии коронавируса.

Нельзя не отметить, что на состояние рынка не может не оказывать влияния фактор низкой обеспеченности жильем в России в целом по сравнению с развитыми странами, а также значительный объем ветхого и нуждающегося в срочном капитальном ремонте жилья. Данное обстоятельство определяет стремление граждан выходить на рынок недвижимости с целью приобретения жилья для улучшения собственных жилищных условий, поддерживая тем самым спрос на качественное жилье в сегменте комфорт-класса, в котором сосредоточен основной объем предложения Группы (более 80%).

В условиях общеэкономической нестабильности и падения курса рубля, а также в связи со сложившейся ситуацией пандемии COVID-19 при покупке жилья покупатели делают свой выбор в пользу надежных застройщиков, зарекомендовавших себя на строительном рынке, каким является Setl Group.

Основные итоговые показатели 2021 года отражены в результатах исследования ООО «Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость» и приведены ниже.

На конец 2021 года объем рынка вырос на 9,2% по сравнению с показателем на начало 2021 года и составил 9,83 млн кв. м.

На протяжении всего 2021 г. девелоперы стабильно выводили в продажу более 1 млн кв. м нового предложения в квартал (в 4 кв. 2021 г. – 1,3 млн кв. м). В результате в 2021 г. на рынок поступило 4,9 млн кв. м жилья (+48% к 2020 г.) - на уровне пиковых периодов (например, в 2018 г. выведено 4,8 млн кв. м). В 2021 г. объем нового предложения компенсировал сниженный показатель в 2020 г. (совокупный объем вывода новых за 2020-2021гг. составил 8,2 млн кв. м, т.е. в среднем 4,1 млн кв. м/год).

Несмотря на рекордный объем поступления новых проектов на рынок, свободное предложение увеличилось меньшими темпами (девелоперы регулируют товарные запасы, пополняя предложения небольшими пулами квартир по мере выполнения плана продаж и регулируя ценообразование).

На 01.01.2022 г. объем предложения составил 3,9 млн кв. м. С начала 2021 г. в целом по агломерации предложение увеличилось на +27%, преимущественно за счет пригородной зоны.

По итогу в 2021 году по всем классам и территориям реализовано 3,6 млн кв. м. Несмотря на вымывание бюджетного предложения и рекордный рост средних цен, объем спроса лишь на -16% ниже показателя 2020 г. При сравнении же с уровнем в 4 млн кв. м (усредненный объем спроса, при балансе спроса/ предложения в период стабилизации на рынке, который был достигнут до пандемии и перехода на эскроу), снижение к этому уровню составит всего 10%.

На момент написания данного Годового отчета вследствие проведения Российской Федерацией военной операции на территории Украины, ряд стран мира объявили о введении нового пакета экономических санкций, оказывающих значительное влияние на экономическую конъюнктуру и предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации. Данные обстоятельства существенным образом влияют в том числе на рынок недвижимости, т.к. в среднесрочной перспективе могут привести к значительному росту себестоимости строительства, повышению цен на жилую недвижимость и сокращению спроса вследствие снижения реальных доходов населения и роста ипотечных процентных ставок.

Совет директоров Банка России на фоне введенных санкций принял решение повысить ключевую ставку с 28 февраля 2022 года до 20% годовых, обосновывая данное действие кардинальным изменением внешних условий для российской экономики. Повышение ключевой ставки призвано обеспечить увеличение депозитных ставок до уровней, необходимых, чтобы компенсировать возросшие девальвационные и инфляционные риски. Это позволит поддержать финансовую и ценовую стабильность и защитить сбережения граждан от обесценения. Банк России планирует принимать дальнейшие

решения по ключевой ставке исходя из оценки рисков со стороны внешних и внутренних условий и реакции на них финансовых рынков и с учетом фактической и ожидаемой динамики инфляции относительно цели, развития экономики на прогнозном горизонте.

Вместе с тем, на фоне общестрановой экономической нестабильности, в Санкт-Петербурге наблюдается повышенный спрос на жилую недвижимость в новостройках и на вторичном рынке, поскольку жилая недвижимость в значительной степени воспринимается покупателями как защитный актив для сбережений; следствием повышения спроса традиционно является повышение цен на недвижимость. Сдерживающим фактором спроса в настоящий момент является соразмерное ключевой ставке Банка России увеличение банками процентных ставок по ипотеке до уровня, который оценивается рынком как заградительный, что приводит к фактической приостановке рассмотрения новых ипотечных заявок (за исключением ипотечных ставок и сделок по специальным государственным программам, например, «семейная ипотека»).

В среднесрочной перспективе Группа ожидает стабилизации экономической ситуации в России, а также введения ряда мер государственной поддержки строительного сектора, рынка недвижимости и ипотечного кредитования.

С начала 2021 г. изменение средних цен предложения на жилье массового спроса в СПб и пригородной зоне ЛО составляют +32% и +33%, соответственно. Средняя цена предложения в бизнес-классе с начала года также увеличилась на +34%, по классу «элита» прирост показателя ниже, чем по остальным классам, и составляет +13%.

На рост средних цен в 2021 году по-прежнему оказывают влияние такие факторы, как:

- рост себестоимости строительства (материалы, логистика, рабочая сила);
- завершающий этап перехода рынка на реализацию жилья через эскроу-счета;
- «вымывание» наиболее доступного предложения на рынке;
- динамическое ценообразование и регулирование товарного запаса застройщиками.

доля Общества на рынке: основные существующие и предполагаемые конкуренты Общества, оценка их рыночной доли, а также конкурентные преимущества Общества

По результатам 2021 ГК «Сэтл» сохранила лидирующие позиции, оставшись в тройке лидеров в России (<https://erzrf.ru/top-zastroshchikov/rf?topType=1&date=2021>) и на первом месте по Санкт-Петербургу (<https://erzrf.ru/top-zastroshchikov/sankt-peterburg?topType=1&date=2021>).

На 31.12.2021 г. по данным ООО «Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость» доля Setl Group от общего объема рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области увеличилась до 23,2% (18% в 2020 г.); доля в объеме спроса увеличилась до 19% (18% в 2020 г.) от общего объема продаж на первичном рынке Санкт-Петербурга и ЛО.

Основными факторами, оказывающими влияние на повышение конкурентоспособности Общества, являются:

- неудовлетворенный спрос на рынке недвижимости Северо-Запада;
- нестабильная экономическая обстановка;
- при покупке жилья покупатели делают свой выбор в пользу надежных застройщиков, зарекомендовавших себя на строительном рынке, каким является Setl Group;

и внутренние причины, такие как:

- накопленный опыт - Setl Group имеет значительный опыт работы на рынке недвижимости (с 1994 года). За время работы был возведен ряд современных, качественных домов, в числе которых объекты массового спроса, а также уникальные элитные проекты в историческом центре города;
- известность и узнаваемость брендов Setl Group в основном регионе присутствия:
 - SetlGroup
 - SetlCity
 - ПН (Петербургская Недвижимость)
- принципы диверсификации и интеграции различных направлений бизнеса, заложенные в основу работы Группы;
- наличие в структуре Setl Group эксклюзивного брокера, осуществляющего продажи всех строящихся объектов Группы, а также объектов сторонних застройщиков, работающих на рынке г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области (позволяет формировать оперативное представление о рынке, его объеме, тенденциях, динамике показателей);

- успешная адаптация к изменяющимся условиям ведения бизнеса, а также к нестабильной экономической ситуации;
- диверсификация предложения жилой недвижимости по районам основного региона присутствия – предложение жилой недвижимости в строящихся объектах Setl Group представлено в 7-ми районах Санкт-Петербурга, в Калининграде и Калининградской области;
- применение систем контроля сроков и качества на строящихся объектах;
- оптимальные сроки строительства жилых объектов (2-2,5 года);
- аккредитация объектов Setl Group ведущими банками для реализации программ ипотечного кредитования;
- применение схем рассрочки при расчетах с покупателями квартир;

Рынок недвижимости в России характеризуется наличием достаточного уровня конкуренции. Основными конкурентными факторами в девелоперском бизнесе в России, являются:

- доступность и расположение земельных участков;
- условия и доступность финансовых ресурсов;
- характеристики проектов, качество возводимых объектов;
- репутация застройщика.

В качестве конкурентов Группы в Санкт-Петербурге можно рассматривать строительные компании, осуществляющие деятельность на первичном рынке массового жилищного строительства Санкт-Петербурга. При этом компании-конкуренты должны быть сопоставимы с Setl Group по ключевым показателям – регулярная деятельность на рынке Санкт-Петербурга, ежегодный ввод объектов в эксплуатацию и объемы осуществляемого строительства.

По итогам 2021 г. по показателю «объем рынка», основываясь на результатах исследования ООО «Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость», основными конкурентами для Группы являются следующие компании, входящие в ТОП-10 девелоперов на рынке Санкт-Петербурга и пригородной зоны Ленинградской области:

- ЛСР. Недвижимость - СЗ
- ЦДС
- Группа Эталон
- Лидер Групп
- Главстрой-СПб
- Аквилон

Совокупная доля указанных конкурентов от общего объема рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области составляет 34%.

Для достижения успеха необходимо завоевать доверие потребителей, обладать значительными финансовыми и кадровыми ресурсами, позволяющими обеспечить бесперебойное финансирование строительства и сопровождение многоступенчатого процесса реализации инвестиционно-строительного проекта. Очевидно, что при таких условиях риски и барьер входа на рынок для потенциальных конкурентов достаточно высоки.

➤ описание основных клиентов (потребителей) Общества, существующих и предполагаемых партнеров Общества.

Основными клиентами Группы являются физические и юридические лица, приобретающие жилые и коммерческие объекты класса «комфорт» и «высокий комфорт» как наиболее востребованные рынком. Однако в адресной программе традиционно присутствует доля объектов «высокого класса» – «элит» и «бизнес».

Существующими партнерами Setl Group являются:

1. Организации, оказывающие услуги подряда и генерального подряда.
2. Поставщики строительных материалов, а именно: Группа ЛСР, Беатон, ГК МОНОЛИТ, СТД Петрович, Силта, ЛЕНТЕХСТРОМ, ТАЛАН, ГК Девиз, ЛИДЕР Пром, ЗАВОД ЖБИ-8, ПО Баррикада, СиБ-центр, ТД АльфаЦем, ВЕРТИКАЛЬ, АДАМАНТ, Мечел, Гудвил, Санк, Ариэль Металл, Металлокомплект-М, Артекс, ТД РЕМИКС, БАЛТКЕРАМА.
3. По виду деятельности «брокеридж»: только надежные застройщики, зарекомендовавшие себя на строительном рынке.

Компании Группы являются ключевыми партнерами ведущих банков - активными участниками в сфере ипотечного кредитования и проектного финансирования в России.

4. Перспективы развития Общества

➤ краткое описание перспектив развития Общества, планов Общества в отношении деятельности на текущий год и источников будущих доходов, в том числе планов, касающихся организации нового производства, расширения или сокращения производства, выхода на новые рынки, разработки новых видов продукции, модернизации и реконструкции основных средств, возможного изменения основной деятельности.

Среднесрочные цели Группы компаний «Сэтл»:

1. Ключевая цель Группы - сохранение стабильности и четкое выполнение обязательств перед клиентами. В среднесрочной перспективе в Setl Group не планируется агрессивной стратегии развития, целью является удержание позиции одного из крупнейших участников на рынке строительства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области:

- Поддержание объема адресной программы на текущем уровне;
- 1,5-2 млн кв.м. продаваемой площади в стадии строительства;
- Увеличение ввода объектов в эксплуатацию;
- Поддержание высокой диверсификации портфеля проектов по локациям и классам жилья;
- Соблюдение норм обеспеченности проектов социальной инфраструктурой;
- Поддержание объема выручки по МСФО;
- Сохранение присутствия на публичном долговом (облигационном) рынке в долгосрочной перспективе.

2. Повышение эффективности проектов:

- Повышение средней рентабельности проекта за счет выхода новых объектов в обжитых районах города;
- Экономия на масштабе: проекты классов «комфорт» и «высокий комфорт» продаваемой площадью от 100 тыс. кв. м;
- Повышение эффективности взаимодействия с подрядчиками.

3. Повышение эффективности и результативности внутренних процессов Группы:

- Дальнейшая цифровизация операционной деятельности;
- Внедрение и развитие единой информационной системы для создания единого информационного пространства и обеспечения оперативного получения качественной информации из одного источника;
- Развитие интегрированных подразделений - выстраивание полноценной цепочки всего производственного цикла с целью снижения себестоимости строительства и повышения рентабельности строительных проектов.

Основные направления развития Setl Group:

- Развитие комплексных территорий: как тех, в отношении которых Группой уже принято решение об их реализации и начато строительство, так и новых проектов.
- Развитие новых проектов в сегменте реновации бывших промышленных зон в черте города Санкт-Петербурга

Ключевой задачей развития комплексных территорий является создание качественной городской среды в рамках возводимого проекта: жители кварталов смогут получить все необходимое, не покидая квартал. Следуя принятым европейским стандартам, застройщиком планируется возведение на осваиваемых территориях объектов социального и торгово-коммерческого назначения. Концепция заключается в создании комфортного сомасштабного человеку пространства, отвечающего самым высоким стандартам проживания. Обеспечение населения жильем в комфортной городской среде соответствует основным целям жилищной политики РФ.

Общество не планирует изменение основных направлений деятельности Группы.

5. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов Общества

В 2021 году Обществом было выплачено 8 093 676 410,00 руб. дивидендов в пользу участников Общества.

6. Состав совета директоров (наблюдательного совета) Общества

1) ФИО: Шубарев Максим Валерьевич

Год рождения: 1968

Образование: высшее, специальность - Экономика и управление научными исследованиями и проектированием; квалификация – Инженер-экономист.

Основное место работы: Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп» - Председатель Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале Общества, %: 70

2) ФИО: Изак Ян Леонидович

Год рождения: 1972

Образование: высшее, специальность – Экономика и управление технологий и материалов; квалификация - Инженер-экономист.

Основное место работы: Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп» - Генеральный директор

Доля участия лица в уставном капитале Общества, %: 24

3) ФИО: Еременко Илья Анатольевич

Год рождения: 1974

Образование: высшее, специальность - Экономика и управление на машиностроительных предприятиях; квалификация - Инженер-экономист.

Основное место работы: Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Сити» - Генеральный директор

Доля участия лица в уставном капитале Общества, %: 6

4) ФИО: Драпкин Сергей Георгиевич

Год рождения: 1959

Образование: высшее, специальность – Государственное и муниципальное управление

Основное место работы: Открытое акционерное общество "Авангард" – Советник председателя Совета директоров

Независимый член совета директоров ООО «Сэтл Групп»

Долей участия в уставном капитале Общества не имеет.

7. Сведения об исполнительных органах Общества

➤ Информация о единоличном исполнительном органе Общества

Генеральный директор: Изак Ян Леонидович

Год рождения: 1972

Образование: высшее, специальность – Экономика и управление технологий и материалов; квалификация - Инженер-экономист.

Основное место работы: Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп» - Генеральный директор

Доля участия лица в уставном капитале Общества, %: 24

➤ Состав коллегиального исполнительного органа Общества

Коллегиальным исполнительным органом Общества является Правление.

1) **Председатель Правления.**

ФИО: **Изак Ян Леонидович**

Год рождения: **1972**

Образование: **высшее, специальность – Экономика и управление технологий и материалов; квалификация - Инженер-экономист.**

Основное место работы: **Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп» - Генеральный директор**

Доля участия лица в уставном капитале Общества, %: **24**

2) **Заместитель председателя правления**

ФИО: **Луговская Наталья Юрьевна**

Год рождения: **1975**

Образование: **высшее, специальность - Экономика и управление на предприятии (по отраслям); квалификация - экономист-менеджер.**

Основное место работы: **Общество с ограниченной ответственностью «Сэтл Групп» - Заместитель председателя правления**

Долей участия в уставном капитале Общества не имеет.

8. Критерии определения и размер вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа Общества, членов коллегиального исполнительного органа и членов Совета директоров

Размер вознаграждения и условия компенсации расходов генерального директора и заместителя председателя правления определяется в соответствии с заключенными с ними трудовыми договорами.

В соответствии с п. 2.3.3. Устава ООО «Сэтл Групп» по решению Общего собрания участников Общества членам Совета директоров Общества в период исполнения ими своих обязанностей могут выплачиваться вознаграждения и (или) компенсироваться расходы, связанные с исполнением указанных обязанностей. Размеры указанных вознаграждений и компенсаций устанавливаются решением Общего собрания участников Общества.

Размер вознаграждений и компенсаций Председателю Совета директоров установлен условиями трудового договора с Председателем Совета директоров. Решение о заключении с Председателем Совета директоров трудового договора принято годовым общим собранием участников ООО «Сэтл Групп» в 2020 году (Протокол №1/2020 от 03.03.2020 г.) и годовым общим собранием участников ООО «Сэтл Групп» в 2021 году (Протокол №4/2021 от 02.03.2021 г.)

Решений о каких-либо выплатах другим членам Совета директоров в отчетном году не принимались.

Сведения о размере вознаграждения Председателю Совета директоров:

Наименование показателя	2021
Заработная плата, руб.	4 775 644,79

Компенсаций расходов в отчетном периоде не производилось.

Сведения о размере вознаграждения заместителю Председателя Правления:

Наименование показателя	2021
Заработная плата, руб.	1 720 990,03

Компенсаций расходов в отчетном периоде не производилось

Существующие соглашения относительно таких выплат в отчетном финансовом году: **трудовой договор с заместителем Председателя Правления.**

9. Иные сведения

Иные сведения, предусмотренные Уставом Общества или иным внутренним документом Общества, отсутствуют.

10. Состояние чистых активов Общества

Размер чистых активов на конец каждого из последних 3-х завершённых отчетных периодов превышал размер уставного капитала.

На конец 2021 года размер чистых активов Общества вырос на 46,12% по сравнению с 2020 годом.

Наименование показателя	Код строки бухгалтерского баланса	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
Активы				
Нематериальные активы	1110	5 390	6 830	6 368
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	80 311	83 260	23 664
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения долгосрочные	1170	21 943 747	8 910 881	11 553 714
Отложенные налоговые активы	1180	10 456	10 673	11 077
Прочие внеоборотные активы	1190	101 678	43 660	63 628
Запасы	1210	241	784	490
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность*	1230	14 724 792	9 119 567	4 494 811
Финансовые вложения краткосрочные	1240	2 775 929	2 140 493	329
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	388 932	170 251	179 709
Прочие оборотные активы	1260	15 234	28 140	5 865
ИТОГО активы	-	40 046 711	20 514 539	16 339 655
Пассивы				
Заемные средства долгосрочные	1410	20 000 000	7 250 000	10 000 000
Отложенные налоговые обязательства	1420	1 150	1 017	113
Оценочные обязательства долгосрочные	1430	-	-	-
Прочие обязательства долгосрочные	1450	-	-	-
Заемные средства краткосрочные	1510	3 600 602	2 380 514	184 120
Кредиторская задолженность	1520	3 313 948	1 893 228	675 532
Оценочные обязательства краткосрочные	1540	19 592	16 482	12 603
Прочие обязательства краткосрочные	1550	-	-	-
ИТОГО пассивы	-	26 935 291	11 541 242	10 872 368
Стоимость чистых активов	-	13 111 420	8 973 297	5 467 288

* - За исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.