

Брусника раскрывает операционные результаты второго квартала и шести месяцев 2021 года

Объем зарегистрированных договоров девелопера во втором квартале увеличился в деньгах на 68% а по итогам полугодия — на 57%. Средняя стоимость продаваемой недвижимости достигла 90 тыс. рублей за кв. метр.

Екатеринбург, 21 июля 2021. Брусника, ведущий российский девелопер, публикует операционные результаты второго квартала и шести месяцев 2021 года.

Ключевые показатели второго квартала:

- Объем зарегистрированных договоров составил 72,8 тыс. кв. метров или 6,6 млрд рублей, что выше показателей аналогичного периода 2020 года на 43% и 68% соответственно.
- Средняя цена реализованной недвижимости за год выросла на 17% и составила 90 тыс. рублей за кв. метр.
- Доля договоров, заключенных с использованием ипотеки, составила 62% (60% по итогам второго квартала 2020-го).
- Общий объем поступлений денежных средств от продажи недвижимости увеличился на 77% к аналогичному периоду 2020-го и составил 6,8 млрд рублей (6 млрд из них поступили на эскроу-счета).
- Компания ввела в эксплуатацию 42,5 тыс. кв. метров недвижимости.

Операционные результаты. 2 квартал 2021

Показатель	2 кв. 2021	2 кв. 2020	Изменение	
Объем зарегистрированных договоров, тыс. м ²	72,8	50,7	+43%	
Сумма по зарегистрированным договорам, млрд рублей	6,6	3,9	+68%	
Средняя цена, тыс. рублей за м ²	90	77	+17%	
Доля ипотечных сделок, %	62	60	2 п.п.	
Ввод в эксплуатацию, тыс. м ²	42,5	44,7	-5%	
Поступления от продаж, млрд рублей	6,8	3,8	+77%	
в том числе:	поступления на расчетный счет	0,8	2,5	-69%
	поступления на эскроу-счета покупателей	6	1,3	+369%

Ключевые показатели первого полугодия:

- Объем зарегистрированных договоров составил 154,7 тыс. кв. метров или 13,4 млрд рублей, что выше показателей аналогичного периода 2020 года на 39% и 57% соответственно.
- Доля договоров, заключенных с использованием ипотеки почти не изменилась к аналогичному периоду, составила 60% (59% по итогам первого полугодия 2020).
- Общий объем поступлений денежных средств от продажи недвижимости составил 13,3 млрд рублей (11,9 млрд поступили на эскроу-счета), что на 59% выше показателя первого полугодия 2020.
- Объем ввода недвижимости увеличился более чем в два раза по отношению к аналогичному периоду 2020 и достиг 125,7 тыс. кв. метров.

Операционные результаты. 1 полугодие 2021

Показатель	1 полугодие 2021	1 полугодие 2020	Изменение	
Объем зарегистрированных договоров, тыс. м ²	154,7	111	+39%	
Сумма по зарегистрированным договорам, млрд рублей	13,4	8,5	+57%	
Средняя цена, тыс. рублей за м ²	87	77	+13%	
Доля ипотечных сделок, %	60	59	1 п.п.	
Ввод в эксплуатацию, тыс. м ²	125,7	60,5	+108%	
Поступления от продаж, млрд рублей	13,3	8,4	+59%	
в том числе:	поступления на расчетный счет	1,4	4,1	-66%
	поступления на эскроу-счета покупателей	11,9	4,3	+180%

Главные события и качественные изменения, произошедшие во втором квартале:

- Совместно с ДОМ.РФ Брусника запустила проект по строительству в Тюмени первого арендного дома.
- Компания осуществила второй выпуск биржевых облигаций в размере 6 млрд рублей. Выпуску был присвоен рейтинг A-(RU) от АКРА.
- Компания запустила проект ревитализации одной из промышленных территорий Новосибирска. Квартал «Мылзавод» появится на месте советского жиркомбината и будет отличаться обратной логикой программирования пространства. Внутри проекта мы обустроим общественное пространство, а частные двory расположатся по периметру здания.

- Уральский банк Сбербанка и Брусника заключили соглашение об установлении лимита по проектному финансированию в размере 27 млрд рублей. Для банка это был первый опыт формирования индивидуальной программы для застройщика.

— Показатели, которые компания продемонстрировала во втором квартале, обусловлены рядом причин — комментирует директор по стратегическим финансам и инвестициям Андрей Никитин — Рост в натуральном выражении вызван увеличением числа новых проектов и разнообразия ассортимента. Опережающая динамика в денежном выражении связана с повышением средней стоимости жилья. Ключевую роль в этом сыграли удорожание стройматериалов, некоторый дефицит рабочей силы, инфляция, изменение курса рубля и льготная ипотека. Во втором квартале мы продолжили формировать базу для долгосрочного развития. Заключение соглашения со Сбербанком и выпуск второй серии облигаций стали логичными этапами этого пути.