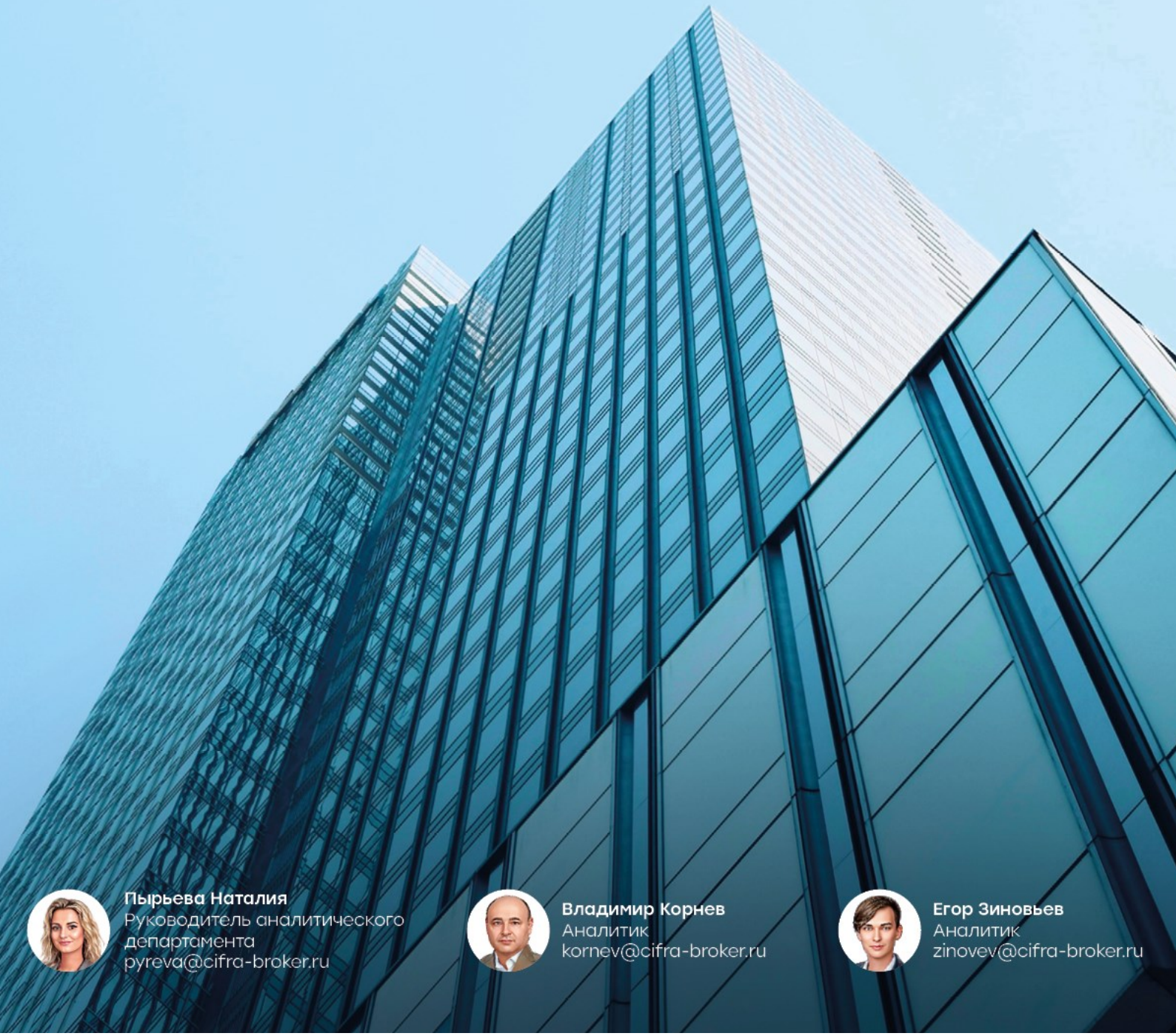
ЦИФРА брокер

Май 2026

аналитический обзор

Рынок жилой недвижимости:

анализ деятельности ключевых игроков



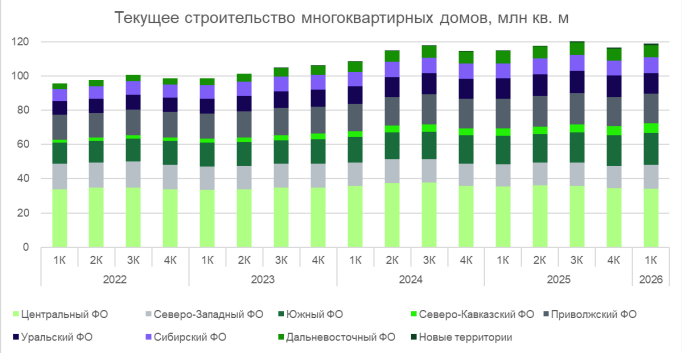
Пырьева Наталия
Руководитель аналитического департамента
pyreva@cifra-broker.ru

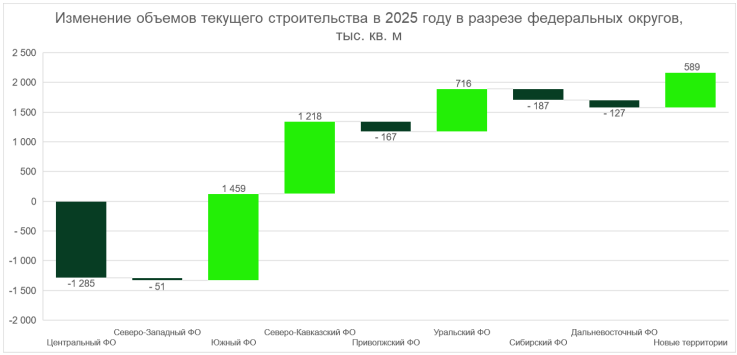
Владимир Корнев
Аналитик
kornev@cifra-broker.ru

Егор Зиновьев
Аналитик
zinovev@cifra-broker.ru

Рынок жилой недвижимости

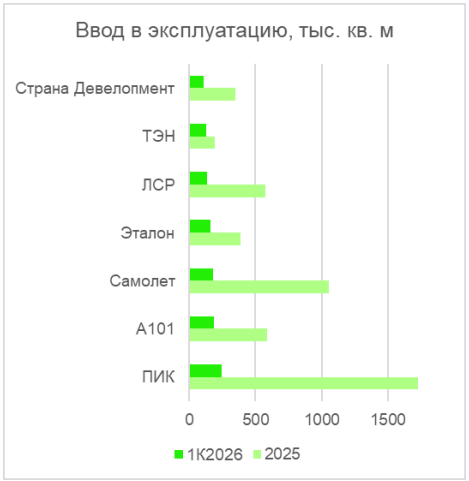
- **Объем текущего строительства** многоквартирных домов в России по итогам 2025 года вырос на 1,9% до 116,6 млн кв. м. Основной вклад в рост внесли Южный, Северо-Кавказский и Уральский округа, а также новые территории (ДНР, ЛНР, Херсонская и Запорожская области). Наиболее существенное сокращение текущего строительства наблюдалось в Центральном округе (минус 3,6%).
- На конец марта 2026 года текущее строительство увеличилось на 3,8% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Положительная динамика сохраняется в тех же округах, которые по темпам застройки росли в 2025 году. В Центральном округе объемы строительства продолжили снижение (минус 4,5%).





Источник: Единая информационная система жилищного строительства (ЕИСЖС)

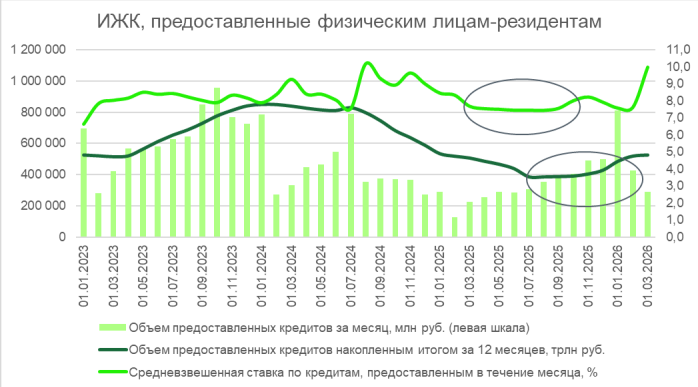
- **Запуски новых домов** в 2025 году снизились на 11,5% до 41,1 млн кв. м, **ввод в эксплуатацию** уменьшился на 3,5% до 35,9 млн кв. м, что в совокупности отражает нежелание девелоперов выпускать в рынок существенный объем предложения при слабом спросе.
- В I квартале 2026 года наблюдается умеренная положительная динамика — запуск новых домов вырос на 39% до 10,7 млн кв. м, ввод в эксплуатацию увеличился на 1% до 5,3 млн кв. м. Данные только за первые три месяца года не стоит интерпретировать в качестве показательных, тем не менее застройщики начали наращивать объем предложения в ожидании восстановления спроса по мере снижения ключевой ставки.

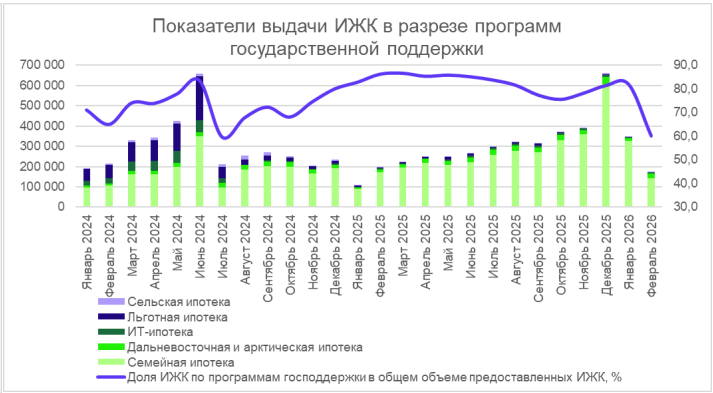


Источник: Единая информационная система жилищного строительства (ЕИСЖС)

Рынок жилой недвижимости

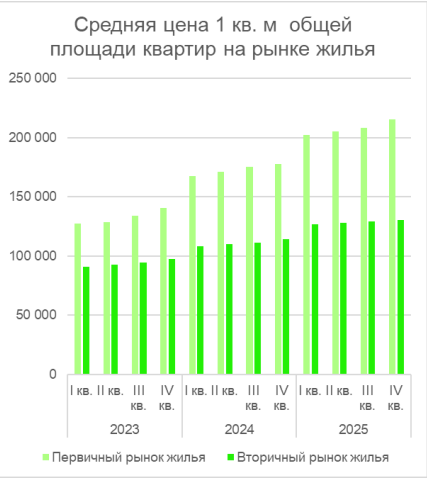
- **Ипотечное кредитование** постепенно восстанавливается. Объемы предоставленных ипотечных кредитов начали расти после снижения средневзвешенных ставок по ИЖК ниже 8% в апреле 2025 года. Объемы ИЖК накопленным итогом за 12 месяцев возобновили тенденцию к росту в октябре 2025 года после беспрерывного снижения с января 2024 года.
- **Льготная ипотека** выступает основным драйвером роста ИЖК. В структуре льготной ипотеки более 80% приходится на семейные программы. Ужесточение требований в отношении семейной ипотеки с 1 февраля 2026 года (оба супруга должны быть созаемщиками для участия в программе) привело к падению выдач на 50% по сравнению с январем и резкому росту средневзвешенной ставки д 9,9%.





Источник: Банк России

- **Цены на новостройки** за 2025 год выросли на 21% до 215,3 тыс. за кв. м, по сравнению с 2023 годом цены увеличились на 53%. Вторичное жилье подорожало до 130,4 тыс. за кв. м, что, тем не менее, отражает более умеренную динамику — рост на 14% за 2025 год и на 34% с конца 2023 года.
- **По отношению распроданности к стройготовности** обстановка в строительном секторе наиболее стабильна в Центральном, Северо-Западном, Приволжском и Дальневосточном федеральных округах. Наиболее слабый спрос наблюдается в Северо-Кавказском округе, где при стройготовности 48% распродано только 17%.



Федеральный округ	Объем текущего строительства, млн кв. м	Распроданность, %	Стройготовность, %	Отношение распроданности к стройготовности, %
Центральный	34,02	40	47	84
Южный	18,59	24	40	59
Приволжский	17,26	30	41	72
Северо-Западный	14,02	31	39	81
Уральский	11,94	28	42	66
Сибирский	9,09	26	41	63
Дальневосточный	6,99	36	50	72
Северо-Кавказский	5,86	17	48	36
Новые территории	1,11	17	25	68

Источник: Единая информационная система жилищного строительства (ЕИСЖС), Банк России

ЦИФРА брокер

Застройщики жилой недвижимости

- В выборке **наиболее сильное финансовое положение** отмечается у **А101, ЛСР, «Глоракс», «Сэтл Групп»**
- В числе **наиболее уязвимых** значатся **РКС Девелопмент, АПРИ, «Элит Строй»**

	ЛСР	Эталон	А101	Элит Строй	Самолет	Легенда	Глоракс	АПРИ	Сэтл	РКС
Собственный капитал/ активы	0,20	0,08	0,37	0,08	0,05	0,06	0,07	0,12	0,13	0,05
Рентабельность по EBITDA, %	27,12	18,46	42,03	28,65	28,17	28,21	34,03	39,52	21,32	31,88
Рентабельность по чистой прибыли, %	4,28	-14,54	18,40	17,44	-0,62	3,44	7,50	9,59	2,54	6,37
Чистый долг/ EBITDA	1,74	4,00	-0,52	5,74	3,61	4,88	2,87	4,50	1,70	5,69
Корпоративный чистый долг/ EBITDA	2,48	2,96	0,23	10,43	1,09	3,98	2,45	1,00	1,67	-0,01
Счета эскроу/общий долг	0,60	0,47	1,26	0,44	0,49	0,49	0,47	0,14	0,59	0,18
Счета эскроу/проектное финансирование	1,30	0,78	1,60	-	0,59	0,85	0,87	0,17	0,99	0,21
Оборотные активы/ краткосрочные обяза-тельства	4,15	1,79	2,47	2,29	2,04	4,58	4,30	1,66	2,65	1,00

ПАО «АПРИ»

ПАО «АПРИ» — головная компания девелоперской группы, работающей с 2014 года. Имеет рейтинги BBB - от НКР и НРА. В 2025 году компания ввела в эксплуатацию 67 тыс. кв. м жилья, что в 3,2 раза ниже показателей 2024 года (214 тыс. кв. м). На февраль 2026 года объем жилищного строительства составлял 262 тыс. кв. м, из которых 195 тыс. пришлось на Челябинскую область, 67 тыс. — на Свердловскую. По состоянию на февраль 2026 года компания занимает второе место на рынке Челябинской области. Челябинск входит в десятку мегаполисов с самыми дорогими новостройками, по данным компании, средняя цена реализации в январе-феврале 2026 года составила 167 тыс. руб. за кв. м. Среди проектов компании в регионе — загородный клубный поселок «ТвояПривилегия», микрорайоны «Парковый-2», «Парковый Премиум», «Чурилово. Квартал у озера», «Притяжение», «Грани», всесезонный мультикурорт «Фанпарк Челябинск».

Согласно данным ДОМ.РФ, из указанного объема строительства в 262 тыс. кв. м на февраль было распродано 16% при стройготовности 68%. По отношению распроданности к стройготовности в настоящее время АПРИ имеет один из самых низких показателей среди застройщиков — 24%. Отчасти это является осознанной стратегией компании, которая предпочитает продавать жилье в высокой стадии готовности, что увеличивает рентабельность. В минувшем году на это соотношение оказало влияние и падение объема продаж, который составил 109 тыс. кв. м (снижение на 28% по сравнению с 2024 годом). Скорее всего, падение спроса из-за сокращения ипотечных программ и способствовало сокращению ввода в эксплуатацию в 2025 году. По данным компании, спрос понемногу восстанавливается, в январе-феврале 2026 года объем продаж вырос в 5,4 раза по отношению к аналогичному периоду прошлого года и составил 31,02 тыс. кв. м.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	9М2025
Активы	**10 865**	**33 637**	**61 160**	**68 486**
в т. ч. основные средства	*302*	*590*	*1 559*	*1 854*
Собственный капитал	2 183	5 028	8 360	8 129
Долгоср. обязательства	4 029	7 242	14 422	23 378
Краткоср. обязательства	*4 653*	*21 367*	*38 377*	*36 979*
Чистый долг	**1 933**	**9 917**	**23 935**	**35 272**
Корп. чистый долг	**60**	**510**	**4 094**	**7 796**
Доходы	**1 465**	**6 640**	**22 956**	**15 360**
Чистая прибыль	697	1 791	2 639	1 473
EBITDA	1 270	3 595	7 213	6 071
EBITDA (LTM)				7 830

Кредитный профиль	2022	2023	2024	9М2025
Собств. капитал/ активы	0,20	0,15	0,14	0,12
Рентаб. по EBITDA, %	86,7	54,1	31,4	39,5
Чистая рентабельность, %	47,6	27,0	11,5	9,6
Чистый долг/ EBITDA	1,52	2,76	3,32	4,50
Корп. чистый долг/ EBITDA	0,05	0,14	0,57	1,00
Счета эскроу / общий долг	0,00	0,34	0,23	0,14
Счета эскроу / проект. фин.	0,00	0,43	0,27	0,17
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	1,88	1,48	1,54	1,66

Источник: АПРИ, расчеты «Цифра брокер»

ПАО «АПРИ» демонстрирует довольно высокую рентабельность бизнеса по сравнению с другими компаниями отрасли. В кризисные периоды компания улучшает финансовый результат, продавая земельные участки, доли в проектах, права реализации проектов и т.п. Наиболее ярко это проявилось в 2022 году, когда при выручке от продажи помещений в размере 469 млн руб. было заработано 697 млн руб. чистой прибыли. За 9 месяцев 2025 года объем реализации прав реализации проектов составил 2,7 млрд руб. (18% выручки) против 630 млн за 9 месяцев 2024 года. Доля собственного капитала в пассивах также довольно высока на фоне других застройщиков. В 2024 году его росту способствовало появление добавочного капитала на 789 млн руб. (переоценка), а также рост доли неконтролирующих участников с 770 млн до 2 млрд руб. За 9 месяцев 2025 года собственный капитал снизился, несмотря на заработанные 1,4 млрд руб. чистой прибыли. Причина в выкупе компанией доли партнера в проекте «Притяжение» в Челябинске за 1,7 млрд. руб. Низкое отношение распроданности к стройготовности приводит к тому что АПРИ имеет довольно низкий уровень покрытия размера долга остатками денежных средств на счетах эскроу. Обычно девелоперы имеют размер покрытия порядка 70%. Как следствие, чистый долг довольно велик, и долговая нагрузка по «Чистый долг»/EBITDA к концу I полугодия 2025 достигла 4,5х, что довольно много по меркам отрасли. Учитывая наметившийся в 2026 году рост продаж, долговая нагрузка должна несколько сократиться по мере роста денежных средств на счетах эскроу.

ПАО «Глоракс»

ПАО «Глоракс» — девелоперская группа федерального уровня, основанная в г. Санкт-Петербурге и работающая с 2013 года. Группа осуществляет строительство и продажу объектов недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Нижнем Новгороде, Москве и Московской области, Омске, Самаре, Владивостоке, Казани и других городах. Имеет рейтинги BBB+ от НКР и BBB от АКРА. На февраль 2026 года объем жилищного строительства составлял 804 тыс. кв. м, из которых 288 тыс. пришлись на Нижегородскую область, 138 тыс. — на Приморский край. По данным ДОМ.РФ, из упомянутого объема строительства было распродано 33% при стройготовности 40%. По показателю распроданности к стройготовности «Глоракс» (83%) в целом соответствует среднему уровню в отрасли.

На фоне других застройщиков компания выделяется сохранившимися высокими темпами роста продаж в 2025 году, несмотря на отмену ряда льготных ипотечных программ. Объем продаж вырос на 80% до 219,6 тыс. кв. м против 122 тыс. в 2024 году. В денежном выражении продажи составили 45,9 млрд руб. (рост на 47%). Этому способствовал фокус компании на региональной экспансии, где падение спроса было не так заметно, как в Москве и Санкт-Петербурге. По итогам 2025 года доля региональных операций увеличилась в пять раз и превысила половину от общего объема продаж. По итогам 2025 года «Глоракс» вошел в ТОП-3 по объемам продаж сразу в трех регионах присутствия: Нижний Новгород, Мурманск и Владимир. Региональной экспансией объясняются и более низкие темпы роста продаж в денежном выражении: цены в регионах ниже, чем в столице. Как следствие, средняя цена за счет смещения продаж в регионы составила 214 тыс. руб. против 256 тыс. в 2024 году. При этом сопоставимые цены проектов выросли на 8%.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	2025
Активы	**31 722**	**60 543**	**75 215**	**109 994**
в т. ч. основные средства	*267*	*303*	*579*	*655*
Собственный капитал	980	1 056	2 277	7 159
Долгоср. обязательства	16 925	31 631	31 398	79 027
Краткоср. обязательства	*13 818*	*27 855*	*41 539*	*23 808*
Чистый долг	**9 853**	**16 437**	**29 644**	**40 382**
Корп. чистый долг	**6 408**	**8 071**	**14 000**	**34 393**
Доходы	**5 454**	**13 657**	**32 616**	**41 278**
Чистая прибыль	-1 155	503	1 221	3 095
EBITDA	-210	4 130	10 334	14 046

Кредитный профиль	2022	2023	2024	2025
Собств. капитал/ активы	0,03	0,02	0,03	0,07
Рентаб. по EBITDA, %	-3,9	30,2	31,7	34,0
Чистая рентабельность, %	-21,2	3,7	3,7	7,5
Чистый долг/ EBITDA	-46,92	3,98	2,87	2,87
Корп. чистый долг/ EBITDA	-30,51	1,95	1,35	2,45
Счета эскроу / общий долг	0,57	0,58	0,35	0,47
Счета эскроу / проект. фин.	0,81	0,75	0,54	0,87
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	1,99	2,10	1,69	4,30

Источник: «Глоракс», расчеты «Цифра брокер»

Компания продемонстрировала весьма слабые результаты в 2022 году (убыток зафиксирован даже на уровне EBITDA), однако в дальнейшем рост продаж позволил стабильно улучшать финансовый результат. По итогам 2025 года «Глоракс» продемонстрировал хороший рост выручки, чего удалось добиться далеко не всем застройщикам. Ставка на регионы, где ряд льготных ипотечных программ продолжает действовать, дала результат. Слабым местом остается довольно низкое покрытие долга денежными средствами на счетах эскроу. На конец 2025 года их было всего 40 млрд руб., или около 47% общего долга. Как правило, у застройщиков денежные средства покрывают более 50% долга, в лучших случаях — порядка 70%. Как следствие, корпоративный чистый долг довольно высок. Тем не менее, благодаря выросшей рентабельности долговая нагрузка остается в разумных пределах. Смещение фокуса продаж на регионы снизило продажную цену, но одновременно снизило и себестоимость, что позволило сохранить рентабельность. По итогам сложного 2025 года ее можно считать неплохой. Слабым местом финансового состояния также является умеренная доля собственного капитала в пассивах - всего 7%. Отчасти это следствие убытков, понесенных в 2022 году. Однако в последние годы собственный капитал растет хорошими темпами, его доля увеличивается. Кроме того, проведенное IPO, в ходе которого было привлечено 2,1 млрд руб., также способствовало его росту. Как следствие, к концу 2025 года «Глоракс» на фоне других застройщиков в худшую сторону по данному показателю не выделялся.

ЦИФРА брокер

МКПАО «Эталон»

Группа «Эталон» — девелоперская компания, основана в 1987 году в г. Санкт-Петербурге. До 2021 года Группа фокусировалась на рынках Санкт-Петербурга и Москвы, сегодня это один из крупнейших федеральных девелоперов России, присутствующий в 11 регионах страны. Крупнейший акционер компании — АФК «Система» (48,8%). Еще 35,2% находится в свободном обращении, оставшаяся доля принадлежит инвестиционным фордам. Компания имеет рейтинг А- от Эксперт РА.

В 2025 году «Эталон» ввел в эксплуатацию 483 тыс. кв. м жилья, что в три раза превышает показатель 2024 года. По данным на февраль 2026 года объем жилищного строительства составлял 1 253 тыс. кв. м., крупнейшие регионы присутствия — это Свердловская область (360 тыс.) и Москва (326 тыс.). Из этого объема строительства, согласно данным ДОМ.РФ, распродано 29% при стройготовности 33%. Проекты, которые сейчас реализует компания, довольно молодые. Отношение распроданности к стройготовности в настоящее время находится на среднем среди застройщиков уровне — 88%.

Объем продаж в 2025 году составил 671 тыс. кв. м (снижение на 4% по сравнению с 2024 годом), в денежном выражении показатель вырос на 5% благодаря росту цен. Как и многие другие девелоперы, компания столкнулась с падением продаж, начиная со второй половины 2024 года, когда была отменена часть льготных ипотечных программ. Если в I полугодии 2024 года продажи составляли 363 тыс. кв. м, то во II полугодии они снизились до 315 тыс., в I полугодии 2025 года сократились до 296 тыс. И лишь во II полугодии 2025 года наметилось восстановление рынка: продажи возросли до 376 тыс. кв. м.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	2025
Активы	**248 045**	**260 391**	**323 330**	**380 197**
в т. ч. основные средства	*4 531*	*6 184*	*7 259*	*8 803*
Собственный капитал	74 189	70 891	64 785	29 438
Долгоср. обязательства	104 867	93 801	158 086	170 332
Краткоср. обязательства	*68 989*	*95 699*	*100 459*	*180 427*
Чистый долг	**8 915**	**31 447**	**59 984**	**113 304**
Корп. чистый долг	**14 515**	**37 039**	**69 147**	**83 880**
Доходы	**80 556**	**90 652**	**130 946**	**153 627**
Чистая прибыль	13 001	-3 370	-6 914	-22 336
EBITDA	16 484	18 135	27 646	28 361

Кредитный профиль	2022	2023	2024	2025
Собств. капитал/ активы	0,30	0,27	0,20	0,08
Рентаб. по EBITDA, %	20,5	20,0	21,1	18,5
Чистая рентабельность, %	16,1	-3,7	-5,3	-14,5
Чистый долг/ EBITDA	0,54	1,73	2,17	4,00
Корп. чистый долг/ EBITDA	0,88	2,04	2,50	2,96
Счета эскроу / общий долг	0,65	0,65	0,64	0,47
Счета эскроу / проект. фин.	1,10	1,08	1,09	0,78
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	3,29	2,35	2,80	1,79

Источник: «Эталон», расчеты Цифра брокер

По меркам отрасли «Эталон» демонстрирует довольно высокую обеспеченность собственными средствами. Компания показывала хорошую рентабельность бизнеса до 2022 года, благодаря чему появился запас по собственному капиталу. С 2023 года рентабельность ухудшилась, компания убыточна. Поскольку одновременно растут размеры долга, доля собственного капитала в пассивах снижается. Тем не менее, пока обеспеченность собственными средствами находится на хорошем уровне по меркам отрасли, запас предыдущих лет не исчерпан. В структуре долга на конец 2025 года проектное финансирование занимает 60%. Это немного по меркам отрасли, фактически это означает, что существенную часть своих проектов компания реализует за счет рыночных займов. В 2022-2024 годах денежных средств на счетах эскроу было больше, чем объема привлеченного проектного финансирования. Как следствие, корпоративный чистый долг часто превышает общий, что довольно редкое явление в отрасли. Из-за роста долга долговая нагрузка по коэффициенту «Чистый долг»/EBITDA по итогам 2025 года выросла до довольно высоких уровней, особенно отношение корпоративного чистого долга к EBITDA — оно одно из самых высоких в отрасли. Отчасти это связано со снизившейся в последние годы рентабельностью. Учитывая наметившийся в конце 2025 года рост продаж, долговая нагрузка должна несколько сократиться в текущем году. Радикального же улучшения финансового состояния можно не ждать. Оказывать помощь компании наверняка придется ее материнской структуре. Покупку в августе 2025 года у АФК «Система» 100% акций АО «Бизнес-Недвижимость» за 14,1 млрд руб., для чего «Эталон» провел SPO, можно расценивать как пример этой помощи.

ПАО «Группа ЛСР»

«Группа ЛСР» — компания основана в 1993 году и оперирует в сфере девелопмента и производства стройматериалов. Компания реализует проекты жилья преимущественно на рынках Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга. Основателем и мажоритарным акционером «Группы ЛСР» (46,2%) является Андрей Молчанов. Крупным публичным акционером в 2023 году стал его сын Егор Молчанов. В марте 2026 года он продал свой пакет в размере 15,9%, покупатель неизвестен. Еще 24% находится в свободном обращении. Компания имеет рейтинги A(RU) от АКРА и ruA от «Эксперт РА» со стабильными прогнозами от обоих рейтинговых агентств.

В 2025 году компания ввела в эксплуатацию 671 тыс. кв. м жилья, что на 8,2% ниже показателя 2024 года. Снижение наблюдалось по Санкт-Петербургу (на 18,5% до 437 тыс. кв. м) и Екатеринбургу (на 45,7% до 50 тыс. кв. м), ввод в Москве вырос на 75,2% до 184 тыс. кв. м. Объем продаж в 2025 году вырос на 3,8% до 689 тыс. кв. м и на 17,2% до 191 млрд руб. Стоимость квадратного метра выросла на 13% до 277 тыс. руб., наибольший рост (22%) зафиксирован в Москве. Продажи стройматериалов снизились в натуральном выражении во всех категориях вследствие ухудшения конъюнктуры в строительном секторе.

Согласно данным ДОМ.РФ на март 2026 года, объем жилищного строительства составлял 1 243 тыс. кв. м., крупнейшие регионы присутствия — Санкт-Петербург (651 тыс.) и Москва (461 тыс.). Из упомянутого объема строительства распродано 48% при стройготовности 56%. Отношение распроданности к стройготовности находится на уровне 85%. В I квартале 2026 года объем продаж снизился на 19,2% до 118 тыс. кв. м и на 24,4% до 31 млрд руб. Продажи снизились в Москве более чем в 2 раза на фоне сокращения объемов строительства в регионе более чем в 1,5 раза. На текущий момент у компании нет новых запусков в Москве.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	2025
Активы	**416 216**	**475 601**	**548 721**	**659 466**
в т. ч. основные средства	*30 907*	*37 856*	*56 128*	*83 589*
Собственный капитал	96 801	118 674	140 472	133 460
Долгоср. обязательства	138 558	232 567	261 848	391 940
Краткоср. обязательства	*180 857*	*124 360*	*146 401*	*134 066*
Чистый долг	**113 450**	**51 605**	**72 753**	**118 907**
Корп. чистый долг	**132 567**	**87 737**	**95 150**	**169 596**
Доходы	**139 662**	**236 197**	**239 227**	**252 074**
Чистая прибыль	13 363	28 343	28 598	10 778
EBITDA	38 568	77 703	72 178	68 369

Кредитный профиль	2022	2023	2024	2025
Собств. капитал/ активы	0,23	0,25	0,26	0,20
Рентаб. по EBITDA, %	27,6	32,9	30,2	27,1
Чистая рентабельность, %	9,6	12,0	12,0	4,3
Чистый долг/ EBITDA	2,94	0,66	1,01	1,74
Корп. чистый долг/ EBITDA	3,44	1,13	1,32	2,48
Счета эскроу / общий долг	0,36	0,54	0,54	0,60
Счета эскроу / проект. фин.	1,33	1,43	1,19	1,30
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	2,08	3,43	3,26	4,15

Источник: «Группа ЛСР», расчеты «Цифра брокер»

Отличительной особенностью «Группы ЛСР» выступает высокая обеспеченность собственными средствами — доля собственного капитала в валюте баланса составляет более 20%. Объемы жилищного строительства компании с 2020 года ежегодно снижаются, при этом если исторически «Группа ЛСР» планомерно распродавала объекты для извлечения более высокой маржи на поздних сроках стройготовности проектов, то с 2025 года компания начала более активно продавать на ранних этапах с целью более быстрого наполнения эскроу-счетов. Такая стратегия позволяет сполна (130%) покрывать проектное финансирование средствами на счетах эскроу. В то же время у компании исторически довольно внушительный корпоративный долг — в структуре долга проектное финансирование занимает всего 46% на конец 2025 года и менее в 2022-2024 гг. Такая структура связана с наличием бизнеса по производству стройматериалов и потребностью в инвестициях в реконструкцию гостиниц и санаториев. Снижение рентабельности как в сегменте жилой недвижимости (с 37% до 33%), так и в сегменте стройматериалов (с 25% до 16%) приводит к росту долговой нагрузки особенно по отношению корпоративного чистого долга к EBITDA до 2,48х, при том что коэффициент «Чистый долг»/ EBITDA составляет 1,74х, что является одним из самых низких показателей в отрасли. «Группа ЛСР» как будто занимает выжидательную позицию и не готова строить, пока не появится достаточных сигналов о восстановлении потребительской активности. На текущий момент у компании достаточный запас прочности и ликвидности для обслуживания обязательств, однако отсутствие новых запусков после 2026 года может привести к существенному сокращению доходов и ухудшению финансового состояния.

ООО «Легенда»

ООО «Легенда» — девелопер жилой недвижимости, основанный в 2010 году в г. Санкт-Петербурге. Компания строит жилье преимущественно верхнего ценового сегмента на рынке Санкт-Петербурга и Москвы. Имеет рейтинги BBB- от АКРА. Согласно данным ДОМ.РФ, объем жилищного строительства на февраль 2026 года составил 439 тыс. кв. м. На Москву приходится 128 тыс. кв. м строительства, на Санкт-Петербург — 311 тыс. Портфель проектов, по данным компании, составляет 1,4 млн кв. м общей площади. Крупнейшие проекты: «Северный Порт» — часть масштабного проекта по редевелопменту и освоению территории Северного речного порта в Москве, а также «ЛЕГЕНДА Васильевского» — жилой кластер на берегу Финского залива. По итогам 2025 года, по данным bn.map, «Легенда» занимает седьмое место на рынке Санкт-Петербурга с долей 4,3%. Компания также заняла второе место в Санкт-Петербурге по запуску новых проектов с объемом в 213 тыс. кв. м.

Объем продаж в 2025 году составил 77 тыс. кв. м (снижение на 6% по сравнению с 2024 годом). В денежном выражении продажи остались на уровне 2024 года благодаря росту цен (32 млрд руб.). Средняя цена жилья по всему портфелю проектов увеличилась на 8% до 404 тыс. руб./кв. м (375 тыс. руб./кв. м в 2024 году), средний чек сделки составил 20 млн руб.

Согласно данным ДОМ.РФ, на февраль 2026 года стройготовность составила 17%, распроданность — 30%, это одни из самых низких показателей в отрасли. Фактически, мы видим ситуацию, когда подавляющее большинство проектов компании лишь недавно начали реализовываться, но продажи, по меркам таких молодых проектов, идут хорошо: соотношение распроданности к стройготовности составляет 172%. Это один из лучших показателей в отрасли на данный момент.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	2025
Активы	**34 008**	**57 395**	**73 877**	**113 647**
в т. ч. основные средства	*293*	*484*	*1 968*	*2 668*
Собственный капитал	4 375	5 101	5 986	6 645
Долгоср. обязательства	22 668	26 834	40 624	83 152
Краткоср. обязательства	*6 965*	*25 459*	*27 268*	*23 850*
Чистый долг	**9 850**	**11 222**	**16 452**	**42 301**
Корп. чистый долг	**6 324**	**9 216**	**2 460**	**34 491**
Доходы	**8 165**	**15 119**	**22 861**	**30 756**
Чистая прибыль	199	803	502	1 057
EBITDA	2 330	4 245	5 599	8 676

Кредитный профиль	2022	2023	2024	2025
Собств. капитал/ активы	0,13	0,09	0,08	0,06
Рентаб. по EBITDA, %	28,5	28,1	24,5	28,2
Чистая рентабельность, %	2,4	5,3	2,2	3,4
Чистый долг/ EBITDA	4,23	2,64	2,94	4,88
Корп. чистый долг/ EBITDA	2,71	2,17	0,44	3,98
Счета эскроу / общий долг	0,55	0,73	0,59	0,49
Счета эскроу / проект. фин.	0,79	0,94	0,65	0,85
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	4,79	2,09	2,59	4,58

Источник: «Легенда», расчеты «Цифра брокер»

На отчетности «Легенды» за 2025 год позитивно отразился факт того, что продажи в новых проектах идут относительно неплохо. Выручка выросла в 1,3 раза по сравнению с 2024 годом, который считается благополучным для отрасли. Сказался также заметный прирост выручки во II полугодии, которая превысила показатель I полугодия в 1,5 раза. Показатели рентабельности на уровне операционной прибыли стабильны и также выглядят неплохо, но чистая прибыль составила лишь 1,1 млрд руб. против 500 млн за 2024 год. Причина заключается в росте процентных расходов. Слабым местом финансового состояния компании является низкая доля собственного капитала в пассивах — даже по меркам отрасли. Покрытие финансового долга денежными средствами со счетами эскроу — 52%. Это немного, хотя в отрасли достаточно много компаний, где уровень такого покрытия еще ниже. По этой причине соотношение «Чистый долг»/EBITDA составляет 4,9х против 5,9х по итогам 6 месяцев 2025 года. По данным АКРА, покрытие проектного долга сокращается из-за увеличения доли продаж в рассрочку — на такой механизм приходится значительный объем продаж. АКРА ожидает, что долговая нагрузка снизится, поэтому сохраняет позитивный прогноз по рейтингу «Легенды». В целом текущее финансовое состояние можно назвать слабым, что в значительной степени обусловлено ранней стадией реализуемых проектов. В качестве позитивного момента можно отметить, что на конец 2025 года почти весь долг был долгосрочным, объем краткосрочных кредитов составлял 5,8 млрд руб.

ПАО ГК «Самолет»

ПАО «ГК «Самолет» — головная компания одной из крупнейших федеральных девелоперских групп в России, работающей на рынке с 2012 года. Имеет кредитный рейтинг A-(RU) от АКРА (стабильный прогноз) и рейтинг A.ru от НКР (прогноз изменен с негативного на неопределенный). По итогам 2025 года объем продаж первичной недвижимости группы составил 1,22 млн кв. м, что на 6% ниже показателей 2024 года. При этом объем ввода жилья в эксплуатацию в 2025 году достиг 1,4 млн кв. м по сравнению с 1,6 млн кв. м в 2024 году.

По состоянию на февраль 2026 года объем текущего жилищного строительства группы оценивался примерно в 4,7 млн кв. м, из которых почти 26% (1,2 млн кв. м) приходилось на объекты с переносом срока ввода в эксплуатацию. Девелопер работает в 16 регионах России. При этом, по состоянию на начало 2026 года «Самолет» продолжает удерживать первое место в России по объему текущего строительства жилья.

По данным компании, средняя цена реализации в 2025 году составила 219 тыс. руб. за кв. м, что на 10% выше показателя предыдущего года. Среди крупнейших проектов группы в Московском регионе можно выделить жилые комплексы «Эко Бунино», «Тропарево Парк», «Вереск», «Стремянный 2», а также масштабный проект комплексного освоения территории «Большой Сити» на западе Москвы и ряд проектов в Ленинградской и других областях.

На конец 2025 года соотношение распроданности к строительной готовности в портфеле «Самолета» составляло 79% против 85% годом ранее. Снижение показателя отчасти связано с выходом в новые регионы и замедлением наполняемости счетов эскроу на фоне общей рыночной ситуации. При этом в основном Московском регионе распроданность сохраняется на высоком уровне (88%). В январе-феврале 2026 года объем ввода жилья группой вырос почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2025 года, что может свидетельствовать о постепенном восстановлении деловой активности на фоне некоторой стабилизации ипотечных программ.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	2025
Активы	409 780	745 809	961 122	1 019 647
в т. ч. основные средства	1 858	3 119	7 937	12 157
Собственный капитал	27 100	36 339	52 634	50 174
Долгоср. обязательства	237 205	461 458	557 531	523 330
Краткоср. обязательства	145 475	248 012	350 957	446 143
Чистый долг	**20 253**	**200 046**	**291 193**	**373 273**
Корп. чистый долг	**77 764**	**75 923**	**116 074**	**112 262**
Доходы	172 210	256 118	339 056	366 816
Чистая прибыль	15 283	26 098	8 158	-2 291
EBITDA	40 878	72 102	83 604	103 332

Кредитный профиль	2022	2023	2024	2025
Собств. капитал/ активы	0,07	0,05	0,05	0,05
Рентаб. по EBITDA, %	23,7	28,2	24,7	28,2
Чистая рентабельность, %	8,9	10,2	2,4	-0,6
Чистый долг/ EBITDA	0,50	2,77	3,48	3,61
Корп. чистый долг/ EBITDA	1,90	1,05	1,39	1,09
Счета эскроу / общий долг	0,89	0,57	0,51	0,49
Счета эскроу / проект. фин.	1,29	0,70	0,65	0,59
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	2,49	2,73	2,44	2,04

Источник: ГК «Самолет», расчеты «Цифра брокер»

ГК «Самолет» в 2025 году нарастила выручку до 366,8 млрд руб. (против 339,1 млрд годом ранее) за счет увеличения объемов передачи объектов, при этом объем продаж в метрах незначительно сократился. EBITDA достигла рекордных 103,3 млрд руб., рентабельность по EBITDA повысилась до 28,2% (против 24,7% в 2024 году). Однако масштабные процентные выплаты на фоне высоких ставок привели к чистому убытку в 2,3 млрд руб. против прибыли 8,2 млрд руб. годом ранее - рентабельность по чистой прибыли ушла в отрицательную зону (-0,6%). Собственный капитал снизился до 50,2 млрд руб., его доля в пассивах осталась на уровне около 5%. Общий чистый долг вырос до 373,3 млрд руб., тогда как корпоративный чистый долг сократился до 112,3 млрд руб., что отражает курс на уменьшение зависимости от рыночных заимствований. Коэффициент «Корпоративный чистый долг» / EBITDA улучшился до 1,09х (против 1,39х) и остается комфортным. В то же время покрытие проектного долга средствами на счетах эскроу продолжило снижаться и опустилось до 59%, указывая на сохраняющийся разрыв между темпами продаж на ранних стадиях и выборкой кредитных линий. Текущая ликвидность достаточна: оборотные активы более чем вдвое превышают краткосрочные обязательства (коэффициент 2,04).

ЦИФРА брокер

ООО ГК «А101»

ГК «А101» — один из ведущих девелоперов Московского региона, специализирующийся на комплексном развитии Новой Москвы. Работает с 1992 года, имеет кредитные рейтинги A+(RU) от АКРА, A+.ru от НКР и ruA+ от «Эксперт РА» со стабильными прогнозами. В 2025 году компания ввела в эксплуатацию более 1 млн кв. м недвижимости, включая жилые, социальные и коммерческие объекты. По состоянию на февраль 2026 года объем текущего жилищного строительства составлял около 1,9 млн кв. м, из которых основная часть приходится на восемь жилых районов в Новой Москве. Еще два проекта находятся в Ленинградской области — в Лаголово и Всеволожске. По итогам 2024 года компания вошла в топ-10 федерального рейтинга девелоперов по объему ввода жилья. Средняя цена реализации в I полугодии 2025 года составила 265 тыс. руб. за кв. м для жилья и 304 тыс. руб. для коммерческой недвижимости. Ключевые проекты: «Скандинавия», «Испанские кварталы», «Прокшино», «Бунинские кварталы», «Дзен-кварталы», а также бизнес-квартал и спортивно-событийный кластер в «Прокшино».

На начало 2026 года уровень распроданности в проектах «А101» составлял около 75% при средней строительной готовности 67%, что заметно выше среднерыночного уровня. В I полугодии 2025 года объем продаж составил 160 тыс. кв. м (44 млрд руб.), снизившись к рекордному 2024 году на фоне отмены льготной ипотеки, но превысив на 20% показатели аналогичного периода 2023 года. Высокая распроданность обеспечивает стабильное наполнение счетов эскроу и снижает проектные риски. Земельный банк компании объемом 2,4 тыс. га (потенциал застройки — около 20 млн кв. м) полностью в собственности и сформирован без бридж-кредитов, что дополнительно укрепляет устойчивость бизнеса.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	6М2025
Активы	258 736	311 478	369 763	380 537
в т. ч. основные средства	952	1 275	3 987	4 180
Собственный капитал	116 864	100 405	154 446	141 034
Долгоср. обязательства	106 053	122 363	145 605	149 744
Краткоср. обязательства	35 819	88 710	69 712	89 759
Чистый долг	**70 467**	**-39 801**	**-80 716**	**-46 801**
Корп. чистый долг	**32 561**	**13 326**	**3 099**	**20 752**
Доходы	94 745	82 051	150 577	73 839
Чистая прибыль	30 748	36 892	50 615	13 588
EBITDA	42 946	51 355	85 684	31 035
EBITDA (LTM)				90 691

Кредитный профиль	2022	2023	2024	6М2025
Собств. капитал/ активы	0,45	0,32	0,42	0,37
Рентаб. по EBITDA, %	45,3	62,6	56,9	42,0
Чистая рентабельность, %	32,5	45,0	33,6	18,4
Чистый долг/ EBITDA	1,64	-0,78	-0,94	-0,52
Корп. чистый долг/ EBITDA	0,76	0,26	0,04	0,23
Счета эскроу / общий долг	0,00	1,34	1,55	1,26
Счета эскроу / проект. фин.	0,00	1,75	1,85	1,60
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	2,94	1,55	3,03	2,47

Источник: «А101», расчеты «Цифра брокер»

По меркам отрасли ГК «А101» выделяется высокой рентабельностью и исключительно низкой долговой нагрузкой. Рентабельность по EBITDA в 2022-2024 гг. составляла 45-63%, по чистой прибыли — 33-45%, что кратно превышает среднеотраслевые показатели. В 2024 году при выручке 151 млрд руб. чистая прибыль достигла рекордных 50,6 млрд руб. За I полугодие 2025 года выручка составила 74 млрд руб., чистая прибыль —13,6 млрд руб., рентабельность снизилась до 18,4% на фоне рыночной коррекции, но остается одной из самых высоких в секторе. Доля собственного капитала в пассивах держится на уровне 37-45%, что в разы выше типовых значений у девелоперов. К концу 2024 году капитал вырос до 154 млрд руб., увеличившись за год в полтора раза благодаря капитализации прибыли. К середине 2025 года показатель скорректировался до 141 млрд руб., но по-прежнему обеспечивает компании значительный запас прочности.

Высокая распроданность на старте проектов обеспечивает полное покрытие проектного долга средствами эскроу на уровне 160% на середину 2025 года. Как следствие, чистый долг компании отрицательный (минус 46,8 млрд руб.), а корпоративный чистый долг составляет лишь 20,8 млрд руб. Коэффициент «Корпоративный чистый долг» / EBITDA LTM находится на уровне 0,23х, что позволяет финансировать развитие за счет собственных средств. Оборотные активы в 2,5 раза превышают краткосрочные обязательства, обеспечивая компании комфортный запас ликвидности.

ООО «Сэтл Групп»

ООО «Сэтл Групп» — головная компания девелоперской группы, работающей на рынке Санкт-Петербурга с 1994 года. Имеет рейтинги A(RU) от АКРА (прогноз Негативный) и A|ru| от НКР (прогноз Стабильный). В 2025 году компания ввела в эксплуатацию 385 тыс. кв. м жилья, что на 44% ниже показателей 2024 года (690 тыс. кв. м). На февраль 2026 года объем жилищного строительства составлял 1,6 млн кв. м, из которых 975 тыс. кв. м пришлось на Санкт-Петербург, около 600 тыс. кв. м — на Ленинградскую область, остальное — на Калининградскую. По состоянию на февраль 2026 года компания занимает первое место на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области с совокупной долей рынка порядка 18%. Санкт-Петербург традиционно входит в тройку городов с самыми дорогими новостройками в России, средняя цена реализации в проектах Сэтл Групп в начале 2026 года составляла 220–230 тыс. руб. за кв. м. Среди знаковых проектов компании в регионе — ЖК «Солнечный город», «GreenЛандия», «Паркола», «Чистое небо».

На февраль 2026 года в портфеле Setl Group соотношение распроданности к стройготовности является одним из самых высоких среди крупных застройщиков России — 228% (60% проданных площадей при стройготовности 26%, согласно данным ДОМ.РФ). Это отражает осознанную стратегию компании, ориентированную на продажи на ранних этапах строительства, что обеспечивает стабильное наполнение счетов эскроу и снижает зависимость от дорогого проектного финансирования. В минувшем году снижение объемов ввода было обусловлено не падением спроса, а графиком выхода новых очередей проектов и переносом ввода некоторых объектов на 2026 год. По данным компании, объем продаж в январе-феврале 2026 года показал уверенный рост относительно аналогичного периода 2025 года, что свидетельствует о восстановлении покупательской активности на фоне адаптации рынка к новым ипотечным условиям.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	2025
Активы	324 237	394 560	397 374	449 289
в т. ч. основные средства	4 688	4 765	5 580	5 368
Собственный капитал	41 907	51 811	63 563	56 668
Долгоср. обязательства	133 047	185 496	184 854	230 573
Краткоср. обязательства	149 283	157 253	148 957	162 048
Чистый долг	**14 068**	**27 823**	**27 814**	**57 325**
Корп. чистый долг	**13 409**	**27 460**	**40 448**	**56 563**
Доходы	149 855	153 577	151 053	158 558
Чистая прибыль	18 897	20 468	20 430	4 023
EBITDA	30 894	39 757	46 247	33 801

Кредитный профиль	2022	2023	2024	2025
Собств. капитал/ активы	0,13	0,13	0,16	0,13
Рентаб. по EBITDA, %	20,6	25,9	30,6	21,3
Чистая рентабельность, %	12,6	13,3	13,5	2,5
Чистый долг/ EBITDA	0,46	0,70	0,60	1,70
Корп. чистый долг/ EBITDA	0,43	0,69	0,87	1,67
Счета эскроу / общий долг	0,65	0,71	0,69	0,59
Счета эскроу / проект. фин.	0,99	1,00	1,17	0,99
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	2,09	2,42	2,54	2,65

Источник: «Сэтл Групп», расчеты «Цифра брокер»

По меркам отрасли «Сэтл Групп» сохраняет консервативную структуру капитала, однако 2025 год стал периодом заметного сжатия чистой прибыли на фоне роста процентных расходов. Выручка по итогам года составила 158,6 млрд руб., практически не изменившись к уровням 2023-2024 гг. EBITDA снизилась до 33,8 млрд руб. против 46,2 млрд годом ранее, рентабельность по EBITDA снизилась до 21,3%. Чистая прибыль упала до 4,0 млрд руб. (рентабельность 2,5% против 13,5% в 2024 году) из-за увеличившихся финансовых расходов. Собственный капитал компании снизился с 63,6 млрд руб. до 56,7 млрд руб., доля в пассивах осталась на уровне 13%, что по-прежнему выше среднеотраслевых значений. Чистый долг за год вырос вдвое — до 57,3 млрд руб., корпоративный чистый долг достиг 56,6 млрд руб. Коэффициент «Корпоративный чистый долг» / EBITDA поднялся до 1,67х (против 0,87х годом ранее), однако остается умеренным для девелоперского сектора. Высокая распроданность на старте проектов продолжает обеспечивать практически полное покрытие проектного долга средствами эскроу на уровне 99% на конец 2025 года. Операционная ликвидность укрепилась: оборотные активы превышают краткосрочные обязательства в 2,65 раза, что дает компании значительный запас прочности. В целом «Сэтл Групп» сохраняет лидирующие позиции на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

ЦИФРА брокер

ООО «Элит Строй»

ООО «Элит Строй» — головная компания девелоперской группы «Страна Девелопмент», работающей на рынке с 2008 года. Имеет рейтинг ruBBB- от агентства «Эксперт РА» (прогноз Стабильный). В 2025 году компанией было введено в эксплуатацию 341 тыс. кв. м жилья, что соответствует 13 месту в России по данному показателю. На апрель 2026 года объем текущего жилищного строительства составлял 1,363 млн кв. м (10 место по России), из которых 573 тыс. кв. м пришлись на Тюменскую область, остальные объемы — на Москву, Санкт-Петербург, Свердловскую и Новосибирскую области. По итогам 2025 года компания занимает первое место на рынке Тюменской области по объему текущего строительства. Средняя цена реализации в проектах компании варьируется в зависимости от региона и класса жилья, однако агрегированные данные по итогам 2025 года компанией не раскрывались. Среди ключевых проектов группы — жилые комплексы «Домашний», «Авторский», «Звездный», «Юнион» в Тюмени, «Wow» и «Страна. Заречная» в Москве, а также масштабный проект редевелопмента территории бывшего капсюльного завода «Краснознаменец» в Санкт-Петербурге общей площадью 800-900 тыс. кв. м.

На апрель 2026 года компания анонсировала планы по приобретению московского девелопера «Донстрой», что, в случае успешного завершения сделки, позволит объединенной компании занять пятое место в России по объему текущего строительства с портфелем около 2,1 млн кв. м. По имеющимся данным на начало 2026 года, распроданность в проектах компании находилась на комфортном уровне: в I квартале 2026 года сдается семь домов — и лишь в одном из них распроданность квартир ниже 60%. Основной объем сдачи запланирован на IV квартал 2026 года, где распроданность пока невысока.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	6М2025
Активы	81 743	107 605	216 231	244 117
в т. ч. основные средства	251	1 221	1 716	3 912
Собственный капитал	10 340	13 220	17 615	19 023
Долгоср. обязательства	46 411	68 590	138 326	131 624
Краткоср. обязательства	24 991	25 794	60 290	93 469
Чистый долг	**851**	**38 170**	**95 763**	**111 709**
Корп. чистый долг	**54 039**	**81 245**	**178 100**	**202 908**
Доходы	25 021	42 957	54 867	31 254
Чистая прибыль	3 171	2 775	4 126	5 452
EBITDA	7 941	12 619	20 132	8 953
EBITDA (LTM)				19 446

Кредитный профиль	2022	2023	2024	6М2025
Собств. капитал/ активы	0,13	0,12	0,08	0,08
Рентаб. по EBITDA, %	31,7	29,4	36,7	28,6
Чистая рентабельность, %	12,7	6,5	7,5	17,4
Чистый долг/ EBITDA	0,11	3,02	4,76	5,74
Корп. чистый долг/ EBITDA	6,81	6,44	8,85	10,43
Счета эскроу / общий долг	0,91	0,52	0,46	0,44
Счета эскроу / проект. фин.	-	-	-	-
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	2,53	3,38	3,09	2,29

Источник: «Элитстрой», расчеты «Цифра брокер»

По меркам отрасли «Элит Строй» демонстрирует высокую операционную рентабельность: маржа по EBITDA в 2022-2024 гг. составляла 29-37%, что заметно выше среднерыночных показателей. Однако агрессивное масштабирование бизнеса и выход в новые регионы привели к существенному росту долговой нагрузки и снижению доли собственного капитала. За 2,5 года активы компании выросли почти втрое — с 81,7 млрд руб. до 244,1 млрд руб., тогда как собственный капитал увеличился лишь до 19 млрд руб., а его доля в пассивах сократилась с 13% до 8%. Это отражает преимущественно долговое фондирование роста. В I полугодии 2025 года чистая прибыль достигла 5,5 млрд руб., что выше результата за весь 2024 год, вероятно, благодаря доходам от продажи земельных активов или прав на проекты.

Стратегия компании по выходу в новые регионы с невысокой распроданностью на старте привела к снижению покрытия общего долга средствами эскроу с 91% в 2022 году до 44% к середине 2025 года — это один из самых низких показателей среди крупных застройщиков. Как следствие, корпоративный чистый долг вырос до 202,9 млрд руб., а коэффициент «Корпоративный чистый долг» / EBITDA LTM достиг 10,43х, экстремально высокого для отрасли уровня. Общий чистый долг к EBITDA LTM составил 5,74х. Операционная ликвидность пока сохраняется на приемлемом уровне: оборотные активы вдвое превышают краткосрочные обязательства, однако дальнейшее снижение долговой нагрузки критически зависит от темпов роста продаж и наполнения счетов эскроу в новых проектах.

ООО «РКС Девелопмент»

ООО «РКС Девелопмент» — федеральная девелоперская компания, специализирующаяся на строительстве жилой недвижимости премиального класса. Основана в 2007 году инвестиционной группой «Ренессанс Капитал» и Игорем Сагиряном, ставшим в 2009 году основным акционером через ООО «РКС Холдинг», которая на 97,1% владеет компанией. НКР повысило кредитный рейтинг компании с BBB-.ru до BBB.ru, прогноз Стабильный.

В 2025 году объем продаж компании вырос в 2,1 раза до 44 тыс. кв. м и в 3,2 раза до 14,5 млрд руб. Преобладающая доля продаж в денежном выражении относится к проектам в Москве и Московской области (74%). Согласно данным ДОМ.РФ, в 2025 году компания вывела на рынок существенный объем новых проектов — 86,4 тыс. кв. м и еще 28 тыс. кв. м запустила в 2026 году после скромного запуска в 21,4 тыс. кв. м в период 2022-2024 гг. Таким образом, по состоянию на март 2026 года объем жилищного строительства «РКС Девелопмент» составлял 114 тыс. кв. м. по сравнению с 21,4 тыс. годом ранее. Регионы присутствия — Пензенская область (50,6 тыс.), Тверская область (32,9 тыс.) и Московская область (30,9 тыс.). Из упомянутого объема строительства распродано 12% при стройготовности 10%. Отношение распроданности к стройготовности находится на уровне 119%. Стройготовность во всех регионах присутствия низкая — 8-16%, при этом значительно распроданы (28%) квартиры только в Московской области. В условиях слабого спроса компания, вероятно, стимулирует ранние продажи для накопления финансовой подушки. В то же время низкая строительная готовность по всем объектам несет за собой риски задержек и финансовых проблем для компании.

Общие показатели, млн руб.	2022	2023	2024	2025
Активы	23 274	22 756	29 555	36 093
в т. ч. основные средства	99	89	141	98
Собственный капитал	749	1 777	1 297	1 894
Долгоср. обязательства	18 517	16 708	22 649	8 355
Краткоср. обязательства	4 008	4 271	5 609	25 844
Чистый долг	**8 175**	**8 066**	**15 439**	**19 018**
Корп. чистый долг	**-4 183**	**-5 849**	**-3 369**	**-25**
Доходы	2 543	3 718	3 721	10 490
Чистая прибыль	-296	1 028	-334	668
EBITDA	323	1556	899	2 046

Кредитный профиль	2022	2023	2024	2025
Собств. капитал/ активы	0,03	0,08	0,04	0,05
Рентаб. по EBITDA, %	16,0	61,0	24,3	31,9
Чистая рентабельность, %	-11,6	27,6	-9,0	6,4
Чистый долг/ EBITDA	20,14	3,55	17,04	5,69
Корп. чистый долг/ EBITDA	-10,30	-2,58	-3,72	-0,01
Счета эскроу / общий долг	0,11	0,03	0,10	0,18
Счета эскроу / проект. фин.	0,15	0,04	0,12	0,21
Оборотн. активы/ кр-е обяз.	4,37	3,69	3,11	1,00

Источник: «РКС Девелопмент», расчеты «Цифра брокер»

«РКС Девелопмент» в 2025 году значительными темпами (в сравнении с предыдущими годами) увеличила объем запуска новых проектов и объем ввода жилья в эксплуатацию, что поспособствовало росту продаж в 2,1 раза и выручки почти в три раза, до 10,5 млрд руб. Положительная динамика продаж позволила компании выйти в зону чистой прибыли в размере 668 млн руб. после убытка в 334 млн годом ранее. Тем не менее один успешный год не поспособствовал росту доли собственного капитала в структуре активов — он остается на низком для отрасли уровне 5%. Долговая нагрузка у «РКС Девелопмент» сохраняется на повышенном уровне 5,7х по коэффициенту «Чистый долг»/EBITDA, что, тем не менее, гораздо лучше показателя 17,0х на конец 2024 года. В 2025 году основная часть долгосрочного долга была перенесена в краткосрочные обязательства, что привело к заметному ухудшению текущей ликвидности до 1,0х по отношению оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Компании свойственно низкое покрытие привлеченного проектного финансирования средствами на счетах эскроу — на конец 2025 года показатель повысился до 21% с 12% в 2024 году, тогда как оптимальным для отрасли индикатором считается отметка 70%. Низкое покрытие долга может объясняться существенным объемом запусков новых проектов единовременно, что приводит к росту расходов на начальной стадии реализации, тогда как средства на счетах эскроу еще не аккумулировались в значительном объеме. В частности, в течение 2025 года компания получила разрешения на строительство (РНС) по четырем проектам: ЖК «Коллекция» в Московской области, ЖК «Прованс» и ЖК «Притяжение» в г. Пенза, ЖК «ЭТОТ» в г. Тверь. Таким образом, в последней отчетности компании уже отражена значительная доля расходов, связанная с данными проектами, но еще не отражена доходная часть. На этом фоне доходы в 2026 году могут вырасти, но внушительный долг и отсутствие подушки ликвидности сохраняют риски финансовой устойчивости.

ЦИФРА брокер

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Аналитический департамент
E-mail: research@cifra-broker.ru

Наталия Пырьева
Руководитель
E-mail: pyreva@cifra-broker.ru

Иван Ефанов
Аналитик
E-mail: i.efanov@cifra-broker.ru

Владимир Корнев
Аналитик
E-mail: kornev@cifra-broker.ru

Егор Зиновьев
Аналитик
E-mail: zinovev@cifra-broker.ru

Дмитрий Вишневский
Аналитик
E-mail: vishnevskiy@cifra-broker.ru

Юридический адрес
123112, г. Москва,
1-й Красногвардейский проезд, д. 15
м. Деловой центр
Тел.: +7 (495) 783-91-73
Email: info@cifra-broker.ru

Фактический адрес
123112, г. Москва,
1-й Красногвардейский проезд, д. 15

Поддержка клиентов
Тел.: +7 (495) 783-91-73,
8-800-100-40-82
E-mail: shop@cifra-broker.ru

Для корпоративных клиентов
Тел.: +7 (495) 783-91-73 доб. 90999
E-mail: corp.clients@cifra-broker.ru

Ограничение ответственности: ООО «Цифра брокер» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15). Лицензия №045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Сайт: https://cifra-broker.ru/ Телефон: +7 (495) 783 91 73. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Упомянутые финансовые инструменты или операции могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). В приведенной информации не принимаются во внимание ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей. ООО «Цифра брокер» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты и не рекомендует использовать данный материал в качестве единственного источника информации для принятия инвестиционного решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Источник информации, подлежащей раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах: https://e-disclosure.ru.