

## **Консолидированные финансовые результаты Группы Компаний ПИК за 2013 год по стандартам МСФО и результат оценки портфеля проектов**

**Москва, 22 апреля 2014 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 2013 года, подготовленной в соответствии со стандартами МСФО и отчета независимой оценки портфеля проектов.

### **Основные финансовые показатели 2013 г.:**

- Выручка уменьшилась на 5,4% и составила 62,5 млрд рублей (2012 г.: 66,1 млрд рублей). Выручка от продажи недвижимости уменьшилась на 2,7% и составила 53,3 млрд рублей (2012 г.: 54,8 млрд рублей).
- Валовый доход вырос до 28,2% с 21,7%, валовый доход от продажи недвижимости вырос до 28,5% с 23,4%.
- Приведенная EBITDA от основной деятельности выросла на 31,9% и составила 14,0 млрд рублей (2012 г.: 10,6 млрд рублей). Рентабельность по показателю приведенная EBITDA увеличилась до 22,4% с 16,1%.
- Чистая прибыль выросла более чем в 2,3 раза и составила 7,4 млрд рублей (2012 г.: 3,1 млрд рублей).
- Денежный поток от операционной деятельности составил 12,5 млрд рублей (2012г.: 7,0 млрд рублей).
- Чистый долг по состоянию на 31 декабря 2013 года сократился на 20,1 млрд рублей и составил 18,0 млрд рублей (2012 г.: 38,1 млрд рублей).

### **Основные операционные результаты 2013 г.:**

- Общий объем поступлений денежных средств увеличился на 10,8% и составил 74,8 млрд рублей (2012 г.: 67,5 млрд рублей).
- Объем поступлений денежных средств от продажи недвижимости вырос на 20,4% до 63,0 млрд рублей (2012 г.: 52,3 млрд рублей). В 2013 году на продажу были выставлены объекты в 52 новых корпусах (2012 г.: 49 корп.).
- Объем поступлений денежных средств от розничных продаж недвижимости увеличился на 32,3% до 59,3 млрд рублей (2012 г.: 44,8 млрд рублей), одновременно доля розничных продаж недвижимости увеличилась до 94,2% (2012 г.: 85,7%).
- Объем продаж недвижимости по новым заключенным договорам вырос на 2,9% и составил 677 тыс. кв. м жилой недвижимости (по сравнению с 658 тыс. кв. м жилья в 2012 году).

- Доля сделок по покупке недвижимости с использованием ипотеки увеличилась в 2013 г. до 39,0% с 28,5% в 2012 г.
- Средняя цена реализации за один квадратный метр в 2013 году в новостройках Группы выросла на 17,0% в Москве, на 21,5% в Новой Москве, на 1,1% в Московской области и на 7,7% в прочих регионах.

#### **Результаты оценки портфеля проектов на конец 2013 г.:**

- на 31 декабря 2013 года земельный банк Группы составил около 6,9 млн кв. м (на 31 декабря 2012 г. составлял 6,5 млн кв. м). Проекты жилой недвижимости составляют 99% процентов от общего портфеля.
- Оценка портфеля проектов увеличилась на 7,6% и составила 95,2 млрд рублей (в 2012 году – 88,4 млрд рублей). При пересчете на доллары США стоимость портфеля осталась неизменной.
- Рыночная стоимость проектов, приобретенных в 2013 году, по результатам оценки на 31 декабря 2013 года, составила 6,1 млрд руб.
- Стоимость портфеля проектов в расчете на один квадратный метр выросла на 1,6% и составила 13,75 тыс. рублей. В московском регионе стоимость портфеля выросла на 21,8% и составила 20,95 тыс. рублей.
- Стоимость портфеля на акцию составила 144,1 рубля на одну обыкновенную акцию

#### **Комментируя результаты, Павел Поселёнов, Президент Группы Компаний ПИК, сообщил:**

«2013 год для Группы стал годом серьезных достижений. В прошедшем году наша компания достигла впечатляющих финансовых результатов, тем самым повысив финансовую и инвестиционную гибкость. Учитывая замедление темпов роста российской экономики, мы сместили акценты развития с активного увеличения объемов продаж на улучшение качества наших доходов. Полученная в 2013 году высокая доходность наглядно продемонстрировала эффективность выбранной нами бизнес-модели даже в условиях сложной макроэкономической ситуации.

Стоит отметить, что несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, российский рынок жилой недвижимости в 2013 году оставался стабильным, рост цен в течение года был немного выше уровня инфляции. Группа Компаний ПИК смогла обогнать средний рост по рынку в ключевых регионах, что в основном было обусловлено изменением структуры продаж и эффективным маркетингом. Увеличение доли сделок с использованием ипотечных кредитов также продолжило поддерживать положительную динамику продаж. В прошлом году Компания установила новый абсолютный рекорд – 39% сделок по покупке недвижимости были заключены с привлечением ипотечных кредитов, что было обусловлено растущей доступностью ипотеки.

Что касается операционных показателей, то их рост стал более умеренным. В 2013 году объем продаж жилой недвижимости составил 677 000 кв. м., всего

на 2,7% выше, чем в 2012 году. Общий объем денежных поступлений в 2013 году вырос на 10,8%, в то время как объем поступлений от розничной продажи недвижимости увеличился на 32,3% по причине сознательного снижения менее доходных оптовых сделок. Такая стабилизация роста позволила нам сосредоточиться на прибыльности за счет повышения уровня эффективности на всех участках работы. В результате, мы добились рентабельности по приведенной EBITDA в 22,4% по сравнению с 16,1% в 2012 году. В совокупности с рядом других положительных финансовых факторов мы смогли увеличить нашу чистую прибыль более чем в 2,3 раза до 7,4 млрд рублей и получить рекордный чистый денежный поток в 8,4 млрд рублей.

Возросший денежный поток от операционной деятельности вместе с доходом, полученным от публичного размещения акций компании в июне 2013 года позволили нам снизить долговую нагрузку на 20 млрд руб. и добиться существенного снижения показателя чистый долг/привед. EBITDA до 1,3х.

В 2014 году мы планируем сохранять устойчивые позиции на рынке жилой недвижимости, как в отношении финансовых показателей, так и с точки зрения операционной эффективности во всех сегментах бизнеса. Наши основные цели – поддерживать текущий уровень прибыльности и инвестиционной дисциплины, при этом не упуская возможностей рынка, которые имеются в изобилии, судя по высокой активности покупателей с начала 2014 года.

В целом мы сохраняем оптимистичный взгляд на будущее Группы Компаний ПИК – как на 2014 год, так и в более долгосрочной перспективе, несмотря на нарастающую макроэкономическую неопределенность в России.

От имени Правления, хотел бы поблагодарить всех наших сотрудников за энтузиазм и преданность компании, и пожелать им успеха в дальнейшей работе на благо наших партнёров на всех уровнях».

\*\*\*

С консолидированной финансовой отчетностью Группы Компаний ПИК за 2013 год можно ознакомиться по ссылке <http://pik-group.ru/investors/otchety/2013>

### **Информация по конференц-звонку по результатам за 2013 год:**

Дата: 22 апреля 2014 года  
Время: 17:30 Москва/ 14:30 Лондон/ 9:30 Нью-Йорк  
Название: PIK Group 2013 IFRS results  
Россия: + 7-495-662-57-93  
Великобритания: + 44-20-7190-1595

#### **Контакты:**

##### **Группа Компаний ПИК**

*Департамент по работе  
с инвесторами и рынками капитала*

*Пресс-центр*

Андрей Мачанскис  
Тел: +7(495) 505 97 33 доб. 1157/1315  
E-mail: [ir@pik.ru](mailto:ir@pik.ru)

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

## Обзор финансовых результатов, операционной деятельности и оценки портфеля проектов за 2013 год

### Обзор операционной деятельности

В 2013 году Группа Компаний ПИК увеличила объем продаж жилья покупателям на 2,9% до 677 000 кв. м. Снижение темпов роста продаж по сравнению с 2011-2012 годами соответствует стратегии по повышению прибыльности. Компания существенно уменьшила долю сделок по низкомаржинальным оптовым сделкам до 2,8% по сравнению с 19,1% в 2012 году. В то же время продажи в розницу увеличились на 23,6% до 658 000 кв. м., что соответствует среднему уровню роста, продемонстрированному в 2011-2012 годах.

### Объем реализации недвижимости (2011-2013) <sup>(1)</sup>

тыс. кв. м	1-е пол.	2-е пол.	За год	доля розничных сделок
2011	229	281	510	77,5%
2012	270	388	658	80,9%
2013	291	386	677	97,2%
<b>Изм 2013/2012, %</b>			<b>2,9%</b>	<b>20,1%</b>

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

Увеличение объема розничных продаж связано с запуском в продажу в 2013 году 52-х новых корпусов (для сравнения: в 2012 – 49 новых корпусов) и увеличением предложения в Московской области, что несколько скомпенсировалось снижением предложения в Москве.

### Основные операционные показатели (2011-2013)

тыс. кв.м	2011	2012	2013	Изменение 2013/2012, %
Объем завершеного строительства <sup>(1)</sup>	870	1,294	859	-33,6%
Объем завершеного строительства (доля ПИК)	456	826	658	-20,3%
Новые предпродажи покупателям <sup>(2)</sup>	510	658	677	2,9%
Передача жилья покупателям <sup>(3)</sup>	512	642	603	-6,1%

(1) Включает в себя долю со-инвесторов и завершеного строительство для 3-их лиц связанное со строительными услугами

(2) Только доля ПИК

(3) В соответствии с критериями признания выручки по МСФО

Источник: (1), (2) – управленческая отчетность; (3) - МСФО

В соответствии с критериями признания выручки по МСФО в 2013 году было передано покупателям 603 000 кв. м, что на 6,1% меньше уровня предыдущего года вследствие изменений в структуре продаж и графике реализации проектов, что привело к снижению признания по МСФО за отчетный период.

Общий объем завершеного строительства по всем сегментам (включая строительные услуги, гор. заказ и долю со-инвесторов/третьих лиц) снизился на 33,6% до 859 000 кв. м. Снижение объема объясняется:

- (i) различиями в структуре вводимых проектов и графике реализации проектов;
- (ii) снижением инвестиций в приобретение новых проектов в 2009-2011 годах;
- (iii) снижением объема завершеного строительства в менее прибыльном сегменте строительных услуг для третьих лиц.

Средняя стоимость квадратного метра в проектах Группы Компаний ПИК (рассчитанная на основе поступлений денежных средств) продолжила расти, обгоняя среднерыночные цены в большинстве регионов присутствия. В 2013 году средняя цена реализации одного квадратного метра в возводимых Группой новостройках выросла на 17,0% в Москве, на 21,5% в Новой Москве, на 1,1% в Московской области и на 7,7% в прочих регионах.

Динамика роста объемов сделок по покупке недвижимости с помощью ипотеки продолжила улучшаться, предоставляя покупателям возможность покупки квартир на более ранних циклах строительства. ГК ПИК увеличила до 20 количество партнерских программ с ведущими коммерческими банками России, что позволяет Группе поддерживать уровень продаж, охватывая обширную базу покупателей. В результате в 2013 году количество сделок по ипотеке составило 39,0% от общего числа сделок.

#### Доля продаж с привлечением ипотечных кредитов

Тыс. кв. м	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Среднее
<b>2013</b>	34,6%	39,2%	42,2%	39,8%	39,0%
<b>2012</b>	28,5%	27,3%	29,0%	29,2%	28,5%

*Примечание: (1) Основано на розничных продажах, учитываются только квартиры.*

*Источник: Управленческая отчетность.*

### **Обзор финансовых показателей**

Выручка Группы уменьшилась на 5,4% и составила 62,5 млрд рублей (в 2012 г. – 66,1 млрд рублей). Это обусловлено уменьшением объема оказанных строительных услуг, снижением продаж строительных материалов и снижением объемов недвижимости, переданной покупателям. Выручка от продажи жилой недвижимости составила 85,3% от общего объема продаж (в 2012 г. - 82,9%)

#### Выручка от продаж по сегментам

млрд рублей	2012	2013	Изменение, %
Выручка от продажи жилой недвижимости	54,8	53,3	-2,7%
Выручка от строительных услуг третьим лицам	5,9	4,4	-25,4%
Выручка от продажи строительных материалов и пр.	5,4	4,8	-11,1%
	<b>66,1</b>	<b>62,5</b>	<b>-5,4%</b>

*Источник: МСФО*

Основным источником выручки для Группы Компаний ПИК является продажа жилой недвижимости. В 2013 году она снизилась на 2,7% по причине уменьшения передачи готового жилья покупателям, что, в свою очередь, было обусловлено снижением объемов продаж по оптовым сделкам и вариациями в графике реализации проектов. Эти понижающие факторы были частично скомпенсированы увеличением выручки от розничных продаж недвижимости и более высокой расчетной выручкой на квадратный метр.

**Расчетная выручка на кв. м. переданной недвижимости<sup>(1)</sup>**

	2012	2013	Изменение, %
Выручка от продажи жилой недвижимости, млрд рублей	54,8	53,3	-2,7%
Объем переданной недвижимости покупателям, тыс. кв. м	642	603	-6,1%
<b>Расчетная выручка на кв. м переданной недвижимости, руб./ кв. м</b>	<b>85,3</b>	<b>88,4</b>	<b>3,6%</b>

*Примечание: (1) Рассчитывается как доход от продажи жилой недвижимости разделенный на объем переданного жилья покупателям  
Источник: МСФО*

Валовая прибыль увеличилась на 23,3% до 17,8 млрд руб. с 14,4 млрд руб. благодаря существенному снижению себестоимости продаж. В соответствии со стратегией Компании, направленной на увеличение прибыльности, снижение себестоимости было достигнуто за счет улучшения управления индивидуальными проектами, строгого контроля расходов и внедрения ряда программ по операционной эффективности. Как результат, валовая доходность Компании выросла до 28,2% с 21,7%, что было обусловлено увеличением валовой доходности от продажи жилой недвижимости на 5,1 процентных пункта с 23,4% до 28,5%.

В 2013 году административные расходы оставались под контролем на уровне 3,3 млрд руб. (2012 г.: 3,2 млрд руб.). Коммерческие расходы увеличились до 0,92 млрд рублей с 0,75 млрд рублей в 2012 г. в основном вследствие повышения затрат на рекламу.

Затраты на персонал, которые в учитываются в составе как административных и коммерческих расходов, так и в себестоимости продаж, продемонстрировали суммарный рост в 6,5%, что в целом соответствует уровню инфляции.

В результате вышеперечисленных факторов приведенная EBITDA от основной деятельности выросла на 31,9% до 14,0 млрд руб. (в 2012 г.: 10,6 млрд руб.). Рентабельность по приведенной EBITDA увеличилась на 6,3 п.п. до 22,4% с 16,1%. EBITDA увеличилась на 25,5% до 13,4 млрд руб. с 10,7 млрд руб. в 2012 г.

## Расчет показателя приведенная EBITDA

	2012	2013
	млн руб.	млн руб.
<b>Чистая прибыль за финансовый год</b>	<b>3 127</b>	<b>7 448</b>
Амортизация	860	705
Процентные расходы	5 891	4 382
Процентные доходы	(90)	(362)
Налог на прибыль	904	1 246
<b>EBITDA</b>	<b>10 692</b>	<b>13 419</b>
<i>Поправки:</i>		
Убыток от обесценения активов	252	894
Убыток от обесценения финансовых активов	152	746
Списание кредиторской задолженности	(165)	(667)
Прибыль от курсовых разниц	(182)	(226)
Убыток от продажи основных средств	24	35
Пени и штрафы	(145)	(185)
<b>Приведенная EBITDA</b>	<b>10 628</b>	<b>14 016</b>
Рентабельность по приведенной EBITDA, %	16.1%	22.4%

Источник: МСФО

В результате значительного снижения долга и снижения процентных ставок, а также увеличения денежного потока от операционной деятельности Компания смогла снизить свои чистые финансовые расходы на 37,3% с 6,0 млрд руб. до 3,7 млрд руб. Снижение долговой нагрузки в 2013 году окажет полный эффект по снижению процентных расходов в последующих отчетных периодах в 2014 г.

Благодаря вышеперечисленным факторам, а также снижению резервов по налогу на прибыль на 1,3 млрд руб., чистая прибыль в 2013 году увеличилась более, чем в 2,3 раза и составила 7,4 млрд руб. (в 2012 г. составляла 3,1 млрд руб.).

### Обзор текущей финансовой позиции, денежного потока и ликвидности

Денежный поток от операционной деятельности в 2013 году достиг 12,5 млрд рублей, побив рекорд, поставленный годом ранее (в 2012 г. 7,0 млрд руб.), что было достигнуто с помощью улучшения операционных показателей и эффективного управления оборотным капиталом. Чистый денежный поток (рассчитанный как денежный поток от операционной деятельности за вычетом приобретения основных средств и приобретения девелоперских проектов и прочих нематериальных активов) составил 8,4 млрд руб. в 2013 году по сравнению с 4,4 млрд руб. в 2012 вследствие увеличения денежного потока от операционной деятельности, который частично был скомпенсирован повышением инвестиций в приобретение новых девелоперских проектов.

Высокий чистый денежный поток, полученный благодаря улучшению операционных показателей, вместе с доходами от увеличения уставного капитала Компании в июне 2013 года на 10,4 млрд рублей, привели к существенному снижению долговой нагрузки. По состоянию на 31 декабря 2013 года общий долг Компании составил 29,1 млрд руб. (на 31 декабря 2012 – 43,2 млрд руб.). Чистый долг на 31 декабря 2013 составил 18,0 млрд руб. (на 31 декабря 2012 – 38,1 млрд руб.).

## Обзор портфеля проектов

На 31 декабря 2013 года земельный банк Группы составил 6,9 млн кв. м (в 2012 г. составлял 6,5 млн кв. м), из которых 6,5 млн кв. м составляет жилье и 0,4 млн кв. м – коммерческие площади (например, нежилые помещения на первых этажах жилых зданий).

### Ключевые изменения в продаваемой площади в 2013 г.

	тыс. кв. метров
Непроданная площадь на 31 декабря 2012 г.	6,537
Продано покупателям в 2013 г.	(677)
Удаление проектов из оценки и классификация в ЗУ	(157)
Покупка новых проектов в 2013 г.	223
Восстановление проекта в оценке как экономически выгодного	1,036
Изменения в планировке проектов	(40)
Непроданная площадь на 31 декабря 2013 г.	6,922

Источник: C&W

Стоимость портфеля проектов на 31 декабря 2013 года увеличилась на 7,6% до 95,2 млрд рублей (на 31 декабря 2012 г. составляла 88,4 млрд рублей). В пересчете на доллары по курсу на дату отчета стоимость портфеля осталась неизменной.

Стоимость портфеля проектов в расчете на один квадратный метр выросла на 1,6% и составила 13,75 тыс. рублей (в 2012 г. стоимость составляла 13,53 тыс. рублей).

Средняя стоимость квадратного метра портфеля по сравнению с прошлым годом выросла на 9,6% до 60,4 тыс. рублей за кв. м в Москве, на 89,2% до 12,3 тыс. рублей за кв. м в Новой Москве, на 26,0% до 12,1 тыс. рублей за кв. м в Московской области, и снизилась в прочих регионах на 35,3% до 3,3 тыс. рублей за кв. м. Снижение стоимости квадратного метра в регионах обусловлено восстановлением в оценке проекта «Бахаревка», находящегося в стадии предевелопмента, и, как следствие, имеющего относительно небольшую рыночную стоимость.

Земельный банк Группы в Московском регионе составил 4,1 млн кв. м (60% от общего портфеля проектов) с общей рыночной стоимостью 85,9 млрд руб. (90,2% от общей стоимости). 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 <sup>(1)</sup>	Площадь участка (га)	Непроданная площадь, (тыс. кв. м)	Стоимость (млрд руб.)	Стоимость за кв. м (тыс. руб.)
Москва	23	117	745	44,95	60,37
Новая Москва	2	129	1 223	15,05	12,31
Московская обл.	23	642	2 132	25,89	12,14
Регионы	43	705	2 822	9,31	3,30
	<b>91</b>	<b>1 594</b>	<b>6 922</b>	<b>95,2</b>	<b>13,75</b>

В общей сложности у Группы Компаний ПИК в портфеле 91 проект на разных стадиях девелопмента, 43 из которых находятся в активной стадии строительства. Данные проекты составляют 4,6 млн кв. м земельного банка Группы (или 66,2% от общего портфеля проектов), с рыночной стоимостью 75,1 млрд руб. (78,9% от общей стоимости). Доля завершенных проектов составила 4,5 млрд руб. или 4,8% от общей стоимости портфеля проектов.

### Распределение проектов по стадии строительства

	Количество объектов <sup>(1)</sup>	Чистая продаваемая	Стоимость (руб. млн)
		площадь, доля ПИК (тыс. кв. м)	
Завершенные проекты и частично проданные	21	39	4 535
Проекты в процессе девелопмента	43	4 585	75 099
Проекты, запланированные к будущему девелопменту	27	2 298	15 573
	<b>91</b>	<b>6 922</b>	<b>95 207</b>

Источник: отчет Cushman & Wakefield

### Ключевые проекты по стоимости

Название проекта	Расположение	Тип	31 декабря 2012		31 декабря 2013	
			Непроданная площадь, тыс. кв. м	Стоимость, млрд руб.	Непроданная площадь, тыс. кв. м	Стоимость, млрд руб.
«Бунинский», Коммунарка	Московская обл.	эконом класс	1 049	6,4	1 223	15,0
«Городские Кварталы», Мантулинская ул., 7	Москва	бизнес класс+	115	12,7	115	13,8
«Варшавские огни» Варшавское ш., владение 141	Москва	эконом класс	130	4,0	169	7,1
Химки, «Левобережный»	Московская обл.	эконом класс	252	5,0	198	5,8
Кунцево	Москва	бизнес класс	143	4,6	147	5,4
Мытищи, «Ярославский»	Московская обл.	эконом класс	564	7,8	501	4,7
«Большое Кусково», Перовская ул., 66	Москва	эконом класс	88	4,0	45	3,0
Москва, Измайловский пр-д, вл. 11	Москва	эконом класс	58	2,1	58	2,6
Москва, ул. Вавилова, вл. 4	Москва	эконом класс	-	-	32	2,6
Москва, ул. Маршала Захарова, вл. 7	Москва	эконом класс	79	2,6	46	2,3
<b>Промежуточный итог</b>			<b>2 478</b>	<b>49,2</b>	<b>2 534</b>	<b>62,3</b>
<b>В процентном соотношении ко всему портфелю</b>			<b>37,9%</b>	<b>55,7%</b>	<b>36,6%</b>	<b>65,4%</b>

Источник: отчет Cushman & Wakefield

## Чистая стоимость активов в расчете на одну акцию

	2012	2013	Изменение
Стоимость портфеля проектов, млн рублей	88 441	95 207	+6 766
Чистый долг, млн рублей	36 829	18 020	-18 809
Акции в обращении, (млн акций)	493,260	660,497	+167,237
<b>Стоимость портфеля проектов в расчете на акцию, руб./акция</b>	<b>179,3</b>	<b>144,1</b>	<b>-35,2</b>
<b>Стоимость чистых активов, руб./акция</b>	<b>104,6</b>	<b>116,9</b>	<b>+12,3</b>

Источник: С&W, МСФО

### 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) 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 доходов 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 этом 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 заявлений 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.