ir@cian.ru | pr@cian.ru Telegram-канал Канал в Пульсе

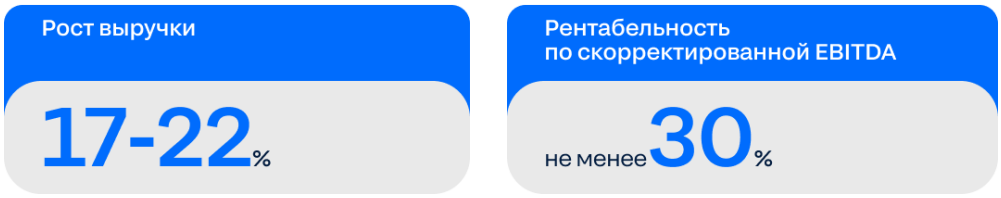
Циан объявляет о росте выручки на 17% в 2025 году,
прогнозирует его ускорение и повышает ожидаемую рентабельность в 2026 году

Москва, 26 марта 2025 года – Международная компания публичное акционерное общество «Циан» (МКПАО «Циан», «Циан», «Группа» или «Компания»), ведущая онлайн-платформа операций с недвижимостью в России, объявляет финансовые результаты за четвертый квартал и двенадцать месяцев 2025 года.

Ключевые финансовые показатели



Прогноз на 2026 год



Ключевые финансовые и операционные показатели

- Несмотря на сложную ситуацию на рынке недвижимости в 2025 году, Циан существенно увеличил темпы роста выручки. За 12 месяцев 2025 года выручка выросла на 16,7% до 15,2 млрд руб., что соответствует верхней границе заявленного ранее прогноза менеджмента. Выручка Основного бизнеса увеличилась на 18,5% год к году. При этом количество сделок в первичной недвижимости увеличилось на 2,4% к 2024 году, продажи нового жилья в денежном выражении выросли на 11%. В 4 квартале 2025 года выручка выросла на 21,3% год к году до 4,2 млрд руб.

- Скорректированная EBITDA[1] в 2025 году составила 3,6 млрд руб., что соответствует рентабельности 23,6%. Таким образом, фактические результаты за 2025 год по рентабельности оказались выше верхней границы прогнозного диапазона. Скорректированная EBITDA[1] в 4 квартале 2025 года составила 0,8 млрд руб., что соответствует рентабельности 19,5%.
- Прибыль за 12 месяцев увеличилась на 16,2% год к году и составила 2,9 млрд руб. за счет роста выручки, опережающего рост расходов на 1,2 п.п., и увеличения эффективности вложения свободных денежных средств. Прибыль в 4 квартале 2025 года выросла на 1,3% год к году до 0,8 млрд руб.
- Чистый операционный денежный поток в 2025 году увеличился на 54% год к году до 4,3 млрд руб. Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода составили 6,1 млрд руб.
- В декабре 2025 года Циан выплатил специальный дивиденд в размере 104 руб. на акцию (дивидендная доходность 17,0%[2]).
- Прогноз на 2026 год: ускорение роста выручки до 17%-22%; рост рентабельности скорректированной EBITDA[1] на уровне не менее 30% за счет фокуса на прибыльном росте и операционной эффективности. Подтверждаем планы по выплате дивидендов в размере 50 рублей на акцию в 3 квартале 2026 года. В дополнение предусмотрена еще одна выплата дивиденда за 2026 год, о размерах и сроках которой проинформируем отдельно. Согласно нашей дивидендной политике, 60-100% от Скорректированной чистой прибыли по МСФО компания стремится ежегодно направлять на дивиденды. Рост рентабельности по году позволит увеличивать размер этого дивиденда.

Основными драйверами роста выручки в 2025 году стало ускорение роста выручки от лидогенерации в вертикали новостроек до 18,2% год к году и сохранение высоких темпов роста выручки от размещения объявлений вторичной недвижимости на уровне 11,8%. Рост был обеспечен позитивной динамикой практически всех ключевых операционных показателей.

- Количество уникальных пользователей в месяц (UMV)[3] выросло на 3,1% к 2024 году до 20,2 млн, несмотря на то что частота запросов Wordstat в сфере недвижимости[4] сократилась на 6,8%.
- Количество объявлений увеличилось на 8,5%.
- Средний чек от размещения объявлений вторичной недвижимости вырос на 10,0% за счет индексации цен, «умной» монетизации (в т.ч. дифференцированное ценообразование) и дальнейшего развития сервиса подписок.
- Несмотря на незначительное снижение количества лидов в вертикали новостроек, динамика выручки была обеспечена ростом среднего чека в том числе за счет более эффективной монетизации, а также улучшения конверсий.

---

[1] Скорректированная EBITDA и рентабельность по скор. EBITDA являются расчётными показателями, не относящимися к МСФО. Основная разница между скорректированной EBITDA и операционной прибылью возникает за счет корректировки на амортизацию, расходы, относящиеся к выплате компенсации сотрудникам на основе акций и расходов на реструктуризацию. Детальная информация по корректировкам представлена на стр. 17 настоящего пресс релиза.

[2] Рассчитано исходя из цены закрытия на 27.10.2025 – дата рекомендации размера специального дивиденда СД МКПАО «Циан» (611,0 руб.)

[3] Среднее количество уникальных пользователей в месяц (UMV) означает среднее число пользователей и клиентов, посещающих нашу платформу (сайты и мобильное приложение) в месяц за определенный период, за исключением ботов. Средний UMV за конкретный период рассчитывается путем агрегирования UMV за каждый месяц в пределах этого периода и деления на количество месяцев.

[4] Среднемесячное количество запросов по теме поиска недвижимости в сервисе Яндекс Wordstat

В 4 квартале росту выручки также способствовало увеличение количества сделок на рынке новостроек на фоне ожидаемого ужесточения условий льготной семейной ипотеки, а также снижения ключевой ставки ЦБ РФ, хотя на рынке вторичной недвижимости сохранялась непростая ситуация. Кроме того, в 2025 году Компания продолжила развивать транзакционный сервис полного сопровождения сделки в вертикали вторичной недвижимости и начала тестировать его в новостройках.

Несмотря на тактическое увеличение расходов на маркетинг в 4 квартале на 62,8%, а также дополнительные инвестиции в продукт, техническую платформу и ИИ в течение года, рост операционных расходов по году был ниже темпов роста выручки. Эта динамика демонстрирует силу операционного рычага Компании и возможности роста рентабельности при сохранении инвестиций в ИИ, платформу и рост в долгосрочной перспективе.

Незначительное снижение рентабельности по скорректированной EBITDA[5] с 24,7% в 2024 до 23,6% в 2025 году связанно с более низкой рентабельностью в 4 квартале 2025 года за счет тактического усиления маркетинга в 4 квартале. EBITDA рентабельность, очищенная от однократных эффектов[6], составила 25,9% за счет оптимизации административных и прочих расходов в течение года. Расчётная рентабельность по скорректированной EBITDA Основного бизнеса составила 27,3%[7].

Чистый операционный денежный поток в 2025 году увеличился на 54% год к году и составил 4,3 млрд руб. за счет роста операционной прибыли, эффективного управления оборотным капиталом, а также увеличения доходов от процентов по депозитам на 161%.

млн руб.	2024	2025	изм., %
Совокупная выручка	12 987	15 156	16,7%
Скорректированная EBITDA(5)	3 207	3 570	11,3%
Рентабельность по скор. EBITDA, %(5)	24,7%	23,6%	-1,1 п.п.
Прибыль	2 464	2 862	16,2%
Дивиденд на одну акцию, руб.	-	104	-
Дивидендная доходность, %	-	17,0%	-

[5] Скорректированная EBITDA и рентабельность по скор. EBITDA являются расчётными показателями, не относящимися к МСФО. Основная разница между скорректированной EBITDA и операционной прибылью возникает за счет корректировки на амортизацию, расходы, относящиеся к выплате компенсации сотрудникам на основе акций и расходов на реструктуризацию. Детальная информация по корректировкам представлена на стр. 16 настоящего пресс релиза.

[6] Скорректированная EBITDA, очищенная от однократных эффектов определяется как прибыль за период, скорректированная на исключение расходов по налогу на прибыль, финансовых затрат, финансового дохода, чистого убытка / (прибыли) от курсовых разниц, амортизации основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования, выплат на основе акций по долгосрочным программам мотивации, прочих неоперационных расходов / (доходов) и эффектов разовых расходов периода. Рентабельность по скор. EBITDA, очищенной от однократных эффектов определяется как скорректированная EBITDA, очищенная от однократных эффектов, разделенная на выручку за соответствующие периоды.

[7] Этот показатель является расчётным, так как на его расчет влияет внутренняя методология аллокации непрямых затрат и соответственно, может меняться при изменении методологии расчёта.

Дмитрий Григорьев, генеральный директор МКПАО «Циан»:

«Циан в очередной раз доказал устойчивость своей бизнес-модели, продемонстрировав сильные результаты на непростом и переменчивом рынке, и выполнил данные рынку обещания по верхней границе.

Важным событием для нас стало завершение ключевых этапов реструктуризации и выплата рекордного специального дивиденда в конце года. В 2026 году мы продолжим делиться заработанной прибылью с акционерами.

Циан на протяжении многих лет совмещает все ключевые факторы инвестиционной привлекательности: стабильность и устойчивость, высокий рост и растущую маржинальность за счет сильного операционного рычага, а теперь еще и одну из наиболее высоких дивидендных доходностей на рынке. Мы рады подтверждать это результатами нашей деятельности и выполнять обещания, данные рынку.

На следующие 5 лет мы ставим перед собой еще более амбициозные цели по росту выручки и повышению рентабельности бизнеса до уровня международных аналогов. Стратегия 2026 года призвана усилить нашу платформу через укрепление лидерских позиций в ключевых регионах страны и фокус на операционную эффективность. Таким образом, создаем сильную базу для долгосрочного прибыльного роста.

Компания находится в отличном финансовом состоянии, что отражается в наших прогнозах на 2026 год».

Звонок по финансовым результатам за четвертый квартал и двенадцать месяцев 2025 года

Менеджмент Циан проведет звонок, посвященный финансовым результатам за четвертый квартал и двенадцать месяцев 2025 года. Он пройдет **26 марта** в **14:00 мск**. Для подключения к звонку необходимо пройти регистрацию по ссылке:

https://em-comms.online/cianresults26032026.

Задать вопросы менеджменту Циан можно как во время трансляции, так и заранее по электронной почте ir@cian.ru.

На сайте вы можете найти материалы для инвесторов, отчетность по МСФО доступна по ссылке.

Корпоративная реструктуризация, дивиденды, включение в индекс

В 2025 году были завершены ключевые этапы по переносу корпоративной структуры группы в Россию.

В декабре 2025 года Циан осуществил выплату первого в истории компании специального дивиденда в размере 104 рубля на акцию с дивидендной доходностью 17,0%[8].

В конце 2025 года акции МКПАО «Циан» были включены в базу расчета индекса Московской Биржи и индекса РТС. Включение в индекс дало дополнительный спрос со стороны новых групп инвесторов, в том числе тех, которые следуют индексной стратегии.

14 апреля 2026 года завершится процедура подачи заявок на проведение принудительной конвертации депозитарных расписок (ADR) в акции МКАО «ЦН», которая была запущена в декабре 2025 года. Более подробная информация о принудительной конвертации приведена в Меморандуме и ответах на часто задаваемые вопросы, которые опубликованы на сайте МКПАО «Циан»

https://ir.ciangroup.ru/ru/shareholders/conversion/.

Рынок недвижимости[9]

В 2025 году ситуация на рынке недвижимости оставалась непростой, хотя в конце года появились признаки восстановления:

(i) Ключевая ставка оставалась на уровне 21% до 9 июня 2025 года, после чего была снижена до 20%. Во второй половине года ЦБ РФ трижды ее снижал, в общей сложности до 16%. Ипотечные ставки оставались на высоком уровне, хотя и произошло снижение с 29% в январе до 21%[10] в декабре 2025 года.

(ii) Количество сделок в первичной недвижимости увеличилось на 2,4% к 2024 году, продажи нового жилья в денежном выражении выросли на 11%.

(iii) В 2025 году количество сделок со вторичной недвижимостью в Москве сократилось на 4%.

(iv) Выдачи ипотеки снизились на 26% к 2024 году по количеству кредитов и на 9% в денежном выражении. Существенно поддержали рынок ипотеки льготные программы. Их доля в количестве выданных кредитов выросла до 63% (+14 п.п. к 2024 г.) и до 79% в денежном выражении (+9 п.п.)

При этом, на фоне высокой стоимости ипотеки, спрос на покупку частично трансформируется в рост интереса к аренде, кроме того, формируется значительный отложенный спрос, который будет реализовываться при восстановлении рынка.

[8] Рассчитано исходя из цены закрытия на 27.10.2025 – дата рекомендации размера специального дивиденда СД МКПАО «Циан» (611,0 руб.)

[9] Информация в этом разделе подготовлена на основе публичных данных и расчетов Компании.

[10] По данным ДОМ.РФ

Результаты за четвертый квартал и двенадцать месяцев 2025 года

Динамика выручки

Совокупная выручка Циана за 4 квартал 2025 года составила 4 164 млн руб. по сравнению с 3 433 млн руб. в 4 квартале 2024 года, увеличившись на 21% год к году. Выручка за 12 месяцев 2025 года выросла на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 15 156 млн руб.

Распределение выручки за указанные периоды по сегментам[11]:

млн руб.	4 кв. 2024	4 кв. 2025	изм., %	2024	2025	изм., %
Совокупная выручка	**3433**	**4 164**	**21,3%**	**12 987**	**15 156**	**16,7%**
Основной бизнес, в том числе	3 288	4 012	22,0%	12 307	14 582	18,5%
Выручка от размещения объявлений	*1 860*	*2 087*	*12,2%*	*6 874*	*7 686*	*11,8%*
Выручка от лидогенерации	*1 034*	*1 292*	*25,0%*	*3 981*	*4 706*	*18,2%*
Выручка от медийной рекламы	*335*	*445*	*32,8%*	*1 217*	*1 583*	*30,1%*
Прочая выручка (Транзакционный бизнес)	145	152	4,8%	680	574	(15,6%)

Выручка от размещения объявлений (направления вторичной и коммерческой недвижимости, посуточной аренды)

Выручка от размещения объявлений за 4 квартал 2025 года и за 12 месяцев 2025 года выросла на 12% и составила 2 087 млн руб. и 7 686 млн рублей соответственно. В 4 квартале 2025 года выручка от размещения объявлений в Москве и Московской области увеличилась на 14,3% год к году. За 12 месяцев 2025 года выручка от размещения объявлений в Москве и Московской области выросла на 15,7%. Рост выручки от посуточной аренды временно замедлился в связи с переходом на транзакционную бизнес-модель в 2025 году.

В 2025 году на цифровой платформе в вертикали вторичной и коммерческий недвижимости было опубликовано 2,11 млн объявлений, на 8,5% больше, чем в 2024 году. Увеличение количества объявлений, в основном, вызвано ростом срока их экспозиции на фоне охлаждения рынка. Средняя выручка на одно объявление в день выросла на 3,1% (средняя выручка на одно объявление в вертикали Вторичной недвижимости при этом увеличилось на 10,0% за счет «умной» монетизации и стандартной индексации цен).

[11] Посуточная аренда входит в выручку Основного бизнеса. Прочая выручка (Транзакционный бизнес) включает транзакционные сервисы, такие как Ипотечный маркетплейс. Однако продукт полного сопровождения транзакции развивается в рамках ключевых вертикалей вторичной недвижимости и новостроек, и учитывается как часть выручки от размещений объявлений и лидогенерации соответственно.

	2024	2025	изм., %
Средний UMV[1], [2], млн	19,6	20,2	3,1%
Выручка от размещения объявлений, млн руб.	6 874	7 686	11,8%
Количество объявлений[2], млн	1,94	2,11	8,5%
Среднесуточная выручка от одного объявления[3], руб.	9,7	10,0	3,1%

[1] Значения могут не совпадать ввиду округления

[2] Среднее количество уникальных пользователей в месяц (UMV) означает среднее число пользователей и клиентов, посещающих нашу платформу (сайты и мобильное приложение) в месяц за определенный период, за исключением ботов. Средний UMV за конкретный период рассчитывается путем агрегирования UMV за каждый месяц в пределах этого периода и деления на количество месяцев.

[3] Под объявлениями понимается среднесуточное количество объявлений о недвижимости, опубликованных на нашей платформе агентами и частными лицами за определенный период, включая объявления посуточной аренды

[4] Среднесуточная выручка от одного объявления рассчитывается путем деления выручки от размещения объявлений (i) на общее количество объявлений за соответствующий период и (ii) на количество дней в соответствующем периоде

Выручка от лидогенерации и медийной рекламы (направление первичной недвижимости)

Выручка от лидогенерации за 2025 год увеличилась на 18,2% — до 4 706 млн рублей по сравнению с 3 981 млн рублей годом ранее. В 4 квартале темпы роста достигли 25,0% год к году.

Несмотря на снижение количества лидов на 6,7% год к году, ускорение роста было обеспечено инициативами по росту конверсий, повышением среднего чека и «умной» монетизацией (что привело к увеличению стоимости лида на 26,8%), а также повышением спроса на новостройки в 4 квартале.

Выручка от медийной рекламы за 2025 год выросла на 30,1% и достигла 1 583 млн рублей за счет роста среднего чека на уровне медиа инфляции, расширения базы клиентов и увеличения рекламной емкости.

Прочая выручка (Транзакционный бизнес)

За 12 месяцев 2025 года прочая выручка (транзакционный бизнес) составила 574 млн руб. против 680 млн руб. годом ранее. Снижение выручки ипотечного маркетплейса в связи с ситуацией на рынке было компенсировано ростом выручки в других направлениях. Начало восстановления рынка в 4 квартале 2025 года позволило увеличить выручку на 4,8% до 152 млн руб. Напомним, что прочая выручка (Транзакционный бизнес) представляет собой "фабрику" новых предложений Группы, направленных на разработку различных транзакционных сервисов. Этот сегмент включает в себя, в числе прочего, сервис «ипотечный маркетплейс», где Группа получает комиссионное вознаграждение от банков-партнеров за распространение их

ипотечных продуктов, онлайн-сервис сопровождения сделок, который позволяет осуществлять проверку объектов недвижимости в Росреестре, верификацию, подписание и хранение документов, включает услуги нотариуса, регистрацию и возврат налогов.

Операционные расходы

Общие операционные расходы за 12 месяцев 2025 года составили 12 424 млн руб., показав рост на 15,5% год к году.

Общие операционные расходы в 4 квартале 2025 года увеличились на 27,0% и достигли 3 562 млн руб. Основной рост затрат в 4 квартале был связан с тактическим увеличением расходов на маркетинг.

Распределение операционных расходов за указанные периоды:

млн руб.	4 кв. 2024	4 кв. 2025	изм., %
Операционные расходы	**2 805**	**3 562**	**27,0%**
Расходы на маркетинг	884	1 439	62,8%
Расходы на персонал	1 310	1 566	19,5%
ИТ-расходы	171	174	1,8%
Амортизация	90	95	5,6%
Прочие операционные расходы	350	288	(17,7%)

млн руб.	2024	2025	изм., %
Операционные расходы	**10 759**	**12 424**	**15,5%**
Расходы на маркетинг	3 813	4 645	21,8%
Расходы на персонал, в том числе	4 991	5 726	14,7%
Заработная плата и соответствующие налоги	4 259	5 207	22,3%
Расходы на выплаты на основе акций	399	224	(43,9%)
Прочие расходы на персонал	333	295	(11,4%)
ИТ-расходы	637	692	8,6%
Амортизация	356	386	8,4%
Прочие операционные расходы	962	975	1,4%

Расходы на персонал

Расходы на персонал за 12 месяцев 2025 года выросли на 14,7% и составили 5 726 млн руб. Доля же расходов в выручке снизилась с 38,4% в 2024 г. до 37,8% в 2025 г. Рост расходов на заработную плату на 22,3% год к году был частично компенсирован снижением выплат на основе акций, а также оптимизацией прочих расходов на персонал. Среди причин роста

расходов на заработную плату — эффект от усиления команды в 2024 и 2025 годах, включая найм сотрудников во второй половине-конце 2024 года, что повлияло на расходы в 2025 году («эффект полного года»), найм нескольких ключевых топ-менеджеров в 2025 году, а также пересмотры компенсации сотрудников с учетом рыночной динамики вознаграждения.

Расходы на персонал в 4 квартале 2025 года увеличились на 20% год к году и составили 1 566 млн руб. Рост объясняется достижением целевой укомплектованности штата, а также пересмотрами дохода по результатам оценки результативности сотрудников в октябре-ноябре.

Маркетинговые расходы

Маркетинговые расходы за 12 месяцев 2025 года выросли на 21,8% до 4 645 млн руб. по сравнению с 3 813 млн руб. за полный 2024 год. Как процент от выручки маркетинг составил 30,6% в 2025 году по сравнению с 29,4% годом ранее. Основной рост произошел за счет тактического решения единоразово увеличить маркетинговый бюджет 4 квартала 2025 года. Маркетинговые расходы в 4 квартале 2025 года увеличились на 62,8% до 1 439 млн руб. (по сравнению с 884 млн руб. за аналогичный период 2024 года). Поскольку в 4 квартале 2024 года расходы на маркетинг снизились на 19% по сравнению с 3 кварталом, рост 4 квартала 2025 года в числе прочего обусловлен эффектом низкой базы.

Расходы на информационные технологии

Расходы на информационные технологии в 2025 году незначительно снизились как процент от выручки с 4,9% до 4,6%, поскольку дополнительные затраты на искусственный интеллект были компенсированы оптимизацией производственной инфраструктуры и контролем за ростом расходов на хостинг. ИТ-расходы в 4 квартале 2025 года выросли на 1,8% (до 174 млн руб.), рост за 12 месяцев составил 8,6% (до 692 млн руб.), что существенно ниже роста выручки за счет операционного рычага.

Прочие операционные расходы

Прочие операционные расходы в 4 квартале 2025 года сократились на 17,7% до 288 млн руб.; за 12 месяцев 2025 года эта статья увеличилась на 1,4% и составила 975 млн руб. или 6,4% от выручки (по сравнению с 7,4% в 2024 году). Положительная динамика связана с оптимизацией ряда расходов, а также снижением расходов на реструктуризацию Группы.

Прибыль и расходы по налогу на прибыль

Прибыль за 12 месяцев 2025 года составила 2 862 млн руб. по сравнению с 2 464 млн руб. в 2024 году – рост 16,2% г-к-г. Положительная динамика чистой прибыли обусловлена увеличением выручки, опережающим темпы роста операционных расходов, а также чистым финансовым доходом от процентов по депозитам в размере 1 907 млн руб. (по сравнению с 731 млн руб. годом ранее). Расходы по налогу на прибыль в 2025 г. увеличились с 25,5% от прибыли до налогообложения до 32,2% или 1 358 млн руб. Увеличение расходов по налогу на прибыль

связано с повышением ставки налога на прибыль в 2025 году, а также увеличением не принимаемых к вычету по налогу расходов, которые перекрывают положительный эффект от ИТ льгот и дополнительными налогами, связанными с реорганизацией Группы.

Развитие сервисов, продукта и технологий

В 2025 году Компания последовательно совершенствовала технологическую платформу и развивала продуктовую экосистему с фокусом на пользовательский опыт аудитории и B2B-клиентов, а также усиление технологического лидерства и внутренней эффективности.

В вертикали новостроек (лидогенерация) был запущен обновленный функционал аукциона, призванный увеличить эффективность для наших клиентов. Высокими темпами развивается рекламная платформа, которая дает застройщикам дополнительный способ привлечения качественной аудитории.
В вертикали вторичной недвижимости (продажа объявлений) основной фокус был сделан на дальнейшее развитие сервисов подписок и умное ценообразование. Кроме того, ряд технических инициатив и инициатив по увеличению эффективности привлечения и таргетирования аудитории позволил повысить ликвидность платформы и увеличить конверсии.

В обеих вертикалях активно развивается новая бизнес-модель транзакции «под ключ», где мы сопровождаем пользователя и агента на всех этапах покупки недвижимости.

Через транзакционный сервис Сделка на Циане, который помогает собственникам найти надежного агента и продать или купить недвижимость на вторичном рынке, было совершено более 600 сделок в прошлом году. Стоимость объектов варьировалась от 1 млн до 2 млрд рублей. Циан также начал предоставлять услугу бесплатного подбора и сопровождения сделки при покупке квартир в новостройках крупнейших российских регионов.

В 2025 году Компания первой в России запустила сервисы онлайн-подписания договоров аренды совместно с Минцифры. Наша собственная система Циан.Оценка дополнилась данными Росреестра о финальной цене продажи объектов, а в ее расчетах учитывается уже 30 факторов, влияющих на стоимость недвижимости.

Компания интегрирует ИИ как в продукт, так и бизнес-процессы, в том числе для повышения операционной эффективности. Более 75% разработчиков используют AI-инструменты, с помощью которых уже пишется 35% кода. А комбинация ИИ-модерации и ручных проверок поддерживает чистоту базы и сохраняет конкурентное преимущество Циана. Благодаря ИИ в модерации 99% фейковых объявлений блокируется автоматически, а доля фейков на платформе в 2025 году снизилась до 1%. ИИ-инструменты также повышают безопасность за счет автоматического анализа кода, умного контроля конфигураций, анализа зависимостей.

Контактная информация для инвесторов:

Дарья Фадеева

ir@cian.ru

Социальные сети для инвесторов:

Telegram-канал для инвесторов и аналитиков

Официальный канал в Пульсе

Контактная информация для СМИ:

Денис Кузнецов

pr@cian.ru

EM

press@em-comms.com

О Циан

Циан — ведущая цифровая платформа операций с недвижимостью на крупном и растущем рынке недвижимости. Компания представлена на всей территории России и занимает лидирующие позиции в ключевых регионах страны. Циан обладает мощным сетевым эффектом и открывает миллионам покупателей и арендаторов доступ к широкой базе актуальных объявлений о продаже всех типов недвижимости: жилой и коммерческой, первичной и вторичной, городской и загородной. В 2025 году на Циан было представлено 2,1 млн объявлений, а среднее количество уникальных посетителей в месяц составило 20,2 млн человек. Циан входит в число 15 самых популярных ресурсов объявлений о недвижимости в мире по показателям посещаемости (на основе данных SimilarWeb). 25-летняя экспертиза и специализация на рынке недвижимости сформировали высокий уровень доверия к бренду, благодаря которому 8 из 10 человек в Москве и Санкт-Петербурге выбирают и покупают квартиру с помощью Циана[12]. Благодаря собственной высокотехнологичной платформе и глубокому пониманию российского рынка недвижимости Компания предоставляет своим клиентам и пользователям комплексные услуги, помогая им в решении множества проблем, связанных с поиском и приобретением жилой и коммерческой недвижимости.

[12] https://m-p-a.ru/otnoshenie-nedvizhimost-2026.html

Заявления прогнозного характера

В настоящем пресс-релизе содержатся заявления прогнозного характера. Прямые или подразумеваемые утверждения, содержащиеся в настоящем пресс-релизе, которые не являются констатацией свершившегося факта, считаются заявлениями прогнозного характера, в том числе, помимо прочего, заявления относительно финансовых перспектив Компании на 2026 год и долгосрочной стратегии роста, все заявления, касающиеся выплаты специальных дивидендов и рыночного выкупа акций МКПАО «Циан», включая их размер, сроки или любые иные параметры, а также любые заявления, включающие слова «план», «полагать», «ожидать», «цель», «намереваться», «надеяться», «возможно», «предполагать», «оценивать», «планировать», «прогнозировать», «будет», «может быть», «вероятно», «должен», «был бы», «мог бы» и другие слова и термины с аналогичным значением или их отрицательные формы. Прогнозные заявления не являются обещаниями или гарантиями и сопряжены с известными и неизвестными рисками и факторами неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от прогнозируемых, включая, помимо прочего, негативное влияние ряда геополитических факторов и связанных с ними событий; способность Компании сохранять ведущие позиции на рынке, особенно в Москве, Санкт-Петербурге и некоторых других регионах, а также способность выйти на лидирующие позиции на рынке в некоторых других регионах и сохранить их; способность эффективно конкурировать с существующими и новыми отраслевыми игроками на российском рынке объявлений о недвижимости; высокую зависимость Компании от своих брендов и репутации; потенциальную неспособность адаптироваться к существенным изменениям в сделках с недвижимостью или спроса на услуги на определенных российских географических рынках; спады на российском рынке недвижимости и общие экономические условия в России; влияние на деятельность Компании отмены или каких-либо изменений в государственной программе субсидирования ипотеки или других программах государственной поддержки; массовое распространение критических ситуаций, связанных со здоровьем населения, стихийных бедствий или других катастрофических событий, которые могут ограничить способность Компании осуществлять свою деятельность в обычном режиме; способность Компании устанавливать и поддерживать важные отношения с клиентами и рядом других лиц; неспособность установить и поддерживать надлежащий и эффективный внутренний контроль над финансовой отчетностью; неспособность устранить существующие недостатки, выявленные в средствах внутреннего контроля над финансовой отчетностью Компании, включая общие средства контроля информационных технологий; новый или действующий нормативный акт в области конфиденциальности данных, защиты данных или других областях, а также другие важные факторы, рассмотренные в разделе 1.9 Отчета эмитента эмиссионных ценных бумаг МКПАО «Циан» за 6 месяцев 2025 года.

Хотя Группа считает, что при составлении любого прогнозного заявления ее соответствующие ожидания основаны на разумных предположениях, любое прогнозное заявление содержит неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от прогнозируемых в заявлении прогнозного характера.

Группа не делает никаких заверений, гарантий или прогнозов относительно того, что результаты, ожидаемые в таких прогнозных заявлениях, будут достигнуты, и такие прогнозные заявления в каждом случае представляют собой лишь один из многих возможных сценариев и не должны рассматриваться как наиболее вероятный или стандартный сценарий. Соответственно, акционерам компании не следует чрезмерно полагаться на эти прогнозные заявления.

Представленные в настоящем пресс-релизе заявления прогнозного характера действительны только по состоянию на день его публикации, и, соответственно, не следует чрезмерно

полагаться на их содержание. Публикация настоящего пресс-релиза не означает принятия на себя каких-либо обязательств или обязанностей по актуализации или пересмотру содержащихся в нем заявлений прогнозного характера, будь то на основании получения новой информации, будущих событий или иным образом, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством.

Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе (в млн руб., за исключением сумм на акцию)

	Год, закончившийся	
	31 декабря 2024 года	**31 декабря 2025 года**
Выручка	**12 987**	**15 156**
Операционные расходы:		
Расходы на маркетинг	(3 813)	(4 645)
Расходы на персонал	(4 991)	(5 726)
ИТ-расходы	(637)	(692)
Амортизация	(356)	(386)
Прочие операционные расходы	(962)	(975)
Итого операционные расходы	**(10 759)**	**(12 424)**
Операционная прибыль	**2 228**	**2 732**
Финансовые расходы	(45)	(22)
Финансовые доходы	731	1 907
Доход / (расход) от курсовых разниц	393	(586)
Прочие неоперационные доходы	—	189
Прибыль до налогообложения	**3 307**	**4 220**
Расход по налогу на прибыль	(843)	(1 358)
Прибыль за отчетный период	**2 464**	**2 862**
Причитающийся:		
Акционерам материнской компании	1 703	2 655
Держателям неконтролирующих долей	761	207
Прибыль на акцию, руб.		
Базовая прибыль на акцию, причитающаяся акционерам материнской компании	34,80	42,15
Разводненная прибыль на акцию, причитающаяся акционерам материнской компании	34,80	40,76
Базовое средневзвешенное количество обыкновенных акций	48 930 559	62 990 519
Разводненное средневзвешенное количество обыкновенных акций	48 930 559	65 133 376

Консолидированный отчет о финансовом положении (в млн руб.)

	На	
	31 декабря 2024 года	**31 декабря 2025 года**
Активы		
Внеоборотные активы		
Основные средства	85	94
Активы в форме права пользования	79	58
Гудвил	942	942
Нематериальные активы	1 362	1 190
Отложенные налоговые активы	312	299
Прочие внеоборотные активы	7	7
Итого внеоборотные активы	**2 787**	**2 590**
Оборотные активы		
Авансы выданные и расходы будущих периодов	191	140
Торговая и прочая дебиторская задолженность	598	810
Предоплата по налогу на прибыль	—	146
Денежные средства и их эквиваленты	9 220	6 120
Прочие оборотные активы	249	266
Итого оборотные активы	**10 258**	**7 482**
Итого активы	**13 045**	**10 072**
Собственный капитал и обязательства		
Собственный капитал		
Уставный капитал	3	3
Добавочный капитал	5 387	8 487
Казначейские акции	(1)	—
Резерв по выплатам на основе акций	—	368
Нераспределенная прибыль / (накопленные убытки)	551	(3 637)
Собственный капитал, причитающийся акционерам материнской компании	**5 940**	**5 221**
Неконтролирующая доля участия	4 069	730
Итого собственный капитал	**10 009**	**5 951**
Обязательства		
Долгосрочные обязательства		
Обязательства по аренде	48	22
Отложенные налоговые обязательства	197	173
Итого долгосрочные обязательства	**245**	**195**
Краткосрочные обязательства		
Обязательства по договорам с покупателями	972	1 247
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 090	1 344
Налог на прибыль к уплате	150	69
Прочие налоги к уплате	548	1 223
Обязательства по аренде	31	43
Итого краткосрочные обязательства	**2 791**	**3 926**
Итого обязательства	**3 036**	**4 121**
Итого собственный капитал и обязательства	**13 045**	**10 072**

Консолидированный отчет о движении денежных средств (в млн руб.)

	Год, закончившийся	
	31 декабря 2024 года	**31 декабря 2025 года**
Денежные средства от операционной деятельности		
Прибыль до налогообложения	3 307	4 220
Корректировки:		
Амортизация	356	386
Расходы по выплатам работникам на основе акций	399	224
Финансовые доходы	(731)	(1 907)
Финансовые расходы	45	22
Чистая прибыль / (убыток) от курсовых разниц	(393)	586
Начисление / (восстановление) резерва под ожидаемые кредитные убытки	(10)	2
Изменения в оборотном капитале:		
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	(13)	(188)
(Увеличение) / уменьшение авансов выданных и расходов будущих периодов	(49)	48
(Увеличение) / уменьшение прочих активов	26	(22)
Увеличение / (уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности	(280)	332
Увеличение обязательств по договорам с покупателями и отложенного дохода	103	272
Увеличение прочих обязательств	85	278
Денежные средства от операционной деятельности	**2 845**	**4 253**
Налог на прибыль уплаченный	(649)	(1 757)
Проценты полученные	731	1 880
Проценты уплаченные	(40)	(42)
Компенсация изменений справедливой стоимости условного возмещения	(74)	—
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности	**2 813**	**4 334**
Денежные средства от инвестиционной деятельности		
Приобретение дочернего предприятия за вычетом приобретенных денежных средств	(285)	(98)
Приобретение основных средств	(50)	(49)
Приобретение нематериальных активов	(109)	(132)
Размещение депозитов со сроком погашения свыше 3-х месяцев	—	(5 558)
Возврат депозитов со сроком погашения свыше 3-х месяцев	—	5 558
Выплата займов работниками	7	7
Чистый поток денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	**(437)**	**(272)**
Денежные средства от финансовой деятельности		
Погашение основной суммы обязательств по аренде	(33)	(32)
Дивиденды выплаченные	—	(6 475)
Чистый поток денежных средств, использованных в финансовой деятельности	**(33)**	**(6 507)**
Чистое (уменьшение) / увеличение денежных средств и их эквивалентов	**2 343**	**(2 445)**
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	6 434	9 220
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	442	(656)
Влияние начисления резерва под ожидаемые кредитные убытки	1	1
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	**9 220**	**6 120**

Финансовые показатели, не относящиеся к МСФО, и дополнительная финансовая информация

Использование финансовых показателей, не относящихся к МСФО

Мы используем скорректированную EBITDA, рентабельность по скорректированной EBITDA, скорректированную EBITDA, очищенную от однократных эффектов, рентабельность по скорректированной EBITDA, очищенной от однократных эффектов и рентабельность Основного бизнеса по скорректированной EBITDA в качестве финансовых показателей, не относящихся к МСФО, при оценке операционной деятельности Компании и в финансовых коммуникациях.

Рентабельность по скорректированной EBITDA, рентабельность по скорректированной EBITDA, очищенной от однократных эффектов и рентабельность Основного бизнеса по скорректированной EBITDA не являются показателями МСФО. Эти не относящиеся к МСФО финансовые показатели не следует рассматривать отдельно или в качестве альтернативы либо замены прибыли за период, что является наиболее прямо сопоставимым показателем по МСФО, или другого показателя финансовой деятельности, рассчитанного и представленного в соответствии с МСФО. Как аналитические инструменты, скорректированная EBITDA, скорректированная EBITDA, очищенная от однократных эффектов, рентабельность по скорректированной EBITDA и рентабельность Основного бизнеса по скорректированной EBITDA имеют ряд ограничений, в том числе:

- они не включают расходы на амортизацию основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования, и, хотя это неденежные расходы, в будущем, возможно, потребуется замена амортизируемых активов, что увеличит потребности Компании в денежных средствах;

- они не отражают убыток (прибыль) от курсовых разниц, который (которая) уменьшает (увеличивает) объем денежных средств, имеющихся в распоряжении Компании;

- они не отражают выплаты налога на прибыль, которые уменьшают размер денежных средств, имеющихся в распоряжении Компании;

- они не отражают расходы на вознаграждение на основе акций и, соответственно, не включают все расходы Компании на персонал; и

- другие компании, включая работающие в той же отрасли, могут рассчитывать эти показатели иначе, что снижает их полезность в качестве сравнительных показателей.

В приведенных ниже таблицах приводится подробная сверка каждого используемого Компанией финансового показателя, не относящегося к МСФО, с наиболее сопоставимым финансовым показателем по МСФО.

Сверка скорректированной EBITDA с прибылью за период — наиболее сопоставимым финансовым показателем по МСФО (в млн руб.)[1]

	4 кв. 2024	4 кв. 2025	2024	2025
Прибыль за отчетный период	**789**	**799**	**2 464**	**2 862**
Расходы по налогу на прибыль	241	436	843	1 358
Прибыль до налога на прибыль	**1 030**	**1 235**	**3 307**	**4 220**
Амортизация	90	95	356	386
Финансовые доходы, нетто[2]	(229)	(444)	(686)	(1 885)
Расходы / (доходы) от курсовых разниц	(173)	-	(393)	586
Выплаты на основе акций	95	65	399	224
Расходы на реструктуризацию	95	49	224	228
Прочие неоперационные доходы	-	(189)	-	(189)
Скорректированная EBITDA[3]	**908**	**811**	**3 207**	**3 570**
Рентабельность по скорректированной EBITDA[4]	26,4%	19,5%	24,7%	23,6%

[1] Результаты 4 кв. 2024 г. и 4 кв. 2025 г. неаудированные

[2] Включает финансовые расходы и финансовые доходы за соответствующие периоды

[3] Определяется как прибыль за период, скорректированная на исключение расходов по налогу на прибыль, финансовых затрат, финансового дохода, чистого убытка / (прибыли) от курсовых разниц, амортизации основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования, выплат на основе акций по долгосрочным программам мотивации и прочих неоперационных расходов / (доходов)

[4] Определяется как скорректированная EBITDA, разделенная на выручку за соответствующие периоды

Сверка скорректированной EBITDA, очищенной от однократных эффектов, с прибылью за период — наиболее сопоставимым финансовым показателем по МСФО (в млн руб.)

	2025
Прибыль за отчетный период	**2 862**
Расходы по налогу на прибыль	1 358
Прибыль до налога на прибыль	**4 220**
Амортизация	386
Финансовые доходы, нетто[(1)]	(1 885)
Расходы / (доходы) от курсовых разниц	586
Выплаты на основе акций	224
Расходы на реструктуризацию	228
Прочие неоперационные доходы	(189)
Эффект разовых расходов года[(2)]	355
Скорректированная EBITDA, очищенная от однократных эффектов[(3)]	**3 925**
Рентабельность по скорректированной EBITDA, очищенной от однократных эффектов[(4)]	25,9%

[1] Включает финансовые расходы и финансовые доходы за соответствующие периоды

[2] Включает расходы по единоразовому усилению маркетинга (по данным учета Компании)

[3] Определяется как прибыль за период, скорректированная на исключение расходов по налогу на прибыль, финансовых затрат, финансового дохода, чистого убытка / (прибыли) от курсовых разниц, амортизации основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования, выплат на основе акций по долгосрочным программам мотивации, прочих неоперационных расходов / (доходов) и эффектов разовых расходов периода

[4] Определяется как скорректированная EBITDA, очищенная от однократных эффектов, разделенная на выручку за соответствующие периоды

Данные по сегментам и сверка со скорректированной EBITDA (в млн руб.)[(1)]

	4 кв. 2024	4 кв. 2025	2024	2025
Скорректированная EBITDA	**908**	**811**	**3 207**	**3 570**
Скорректированная EBITDA Основного бизнеса[(2)]	1 009	912	3 594	3 988
Скорректированная EBITDA сегмента «Транзакционный бизнес»	(101)	(101)	(387)	(418)
Рентабельность Основного бизнеса по скорректированной EBITDA	*30,7%*	*22,7%*	*29,2%*	*27,3%*

[1] Результаты 4 кв. 2024 г. и 4 кв. 2025 г. неаудированные

[2] Определяется как скорректированная EBITDA сегмента «Основной бизнес», разделенная на выручку Основного бизнеса за соответствующие периоды