

Cian PLC объявляет финансовые результаты за IV квартал 2022 г. и за 2022 г.

Ларнака, Кипр, 30 марта 2022 г. — Cian PLC (NYSE: CIAN, MOEX: CIAN) («Циан», «Группа» или «Компания»), ведущая онлайн-платформа объявлений о недвижимости в России, сегодня объявила финансовые результаты за IV квартал и год, завершившийся 31 декабря 2022 г.

Основные финансовые и операционные показатели за IV квартал 2022 г.¹

- Выручка выросла на 35% год к году до 2 394 млн руб. (34,0 млн долл. США).
- Прибыль за отчетный период составила 489 млн руб. (7,0 млн долл. США).
- Скорректированная EBITDA² выросла на 405% год к году — до 586 млн руб. (8,3 млн долл. США).
- Рентабельность по скорректированной EBITDA² выросла на 18 п. п. год к году до 24,5%.
- Выручка основного бизнеса выросла на 43% год к году, до 2 296 млн руб. (32,6 млн долл. США).

Основные финансовые и операционные показатели за 2022 г.¹

- Выручка выросла на 37% год к году до 8 266 млн руб. (117,5 млн долл. США).
- Прибыль за отчетный период составила 480 млн руб. (6,8 млн долл. США).
- Скорректированная EBITDA² выросла на 425% год к году до 1 671 млн руб. (23,8 млн долл. США).
- Рентабельность по скорректированной EBITDA² выросла на 15 п. п. год к году до 20,2%.

¹ Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

² Скорректированная EBITDA и рентабельность по скорректированной EBITDA не являются показателями по МСФО (IFRS). Описание этих показателей и их сравнение с наиболее сопоставимыми финансовыми показателями по МСФО приводится в разделе «Финансовые показатели, не относящиеся к МСФО, и дополнительная финансовая информация» настоящего пресс-релиза.

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. Для 2021 г. и 2022 г. средний UMV рассчитывается как сумма среднего UMV для Компании (за исключением Группы N1) на основе данных Google Analytics и среднего UMV для Группы N1 на основе данных «Яндекс.Метрики».

⁴ Скорректированная EBITDA сегмента «Основной бизнес», скорректированная EBITDA сегмента «Ипотечная платформа», скорректированная EBITDA сегмента «Оценка и аналитика», скорректированная EBITDA сегмента «Аренда C2C» и скорректированная EBITDA сегмента «Комплексные сделки», представленные в настоящем пресс-релизе, представляют собой наши сегментные показатели прибыли или убытка, входящие в состав показателя скорректированной EBITDA, которая не является показателем по МСФО. Дополнительную информацию см. в разделе «Финансовые показатели, не относящиеся к МСФО, и дополнительная финансовая информация» настоящего пресс-релиза.

⁵ Определяется как скорректированная EBITDA основного бизнеса, разделенная на выручку от основного бизнеса за соответствующие периоды.

- Среднее количество уникальных посетителей в месяц (UMV)³ сократилось на 13% год к году и составило 17,9 млн.
- Выручка основного бизнеса выросла на 39% год к году, до 7 850 млн руб. (111,6 млн долл. США).
- Скорректированная EBITDA основного бизнеса⁴ выросла на 94% год к году, до 2 369 млн руб. (33,7 млн долл. США).
- Рентабельность по скорректированной EBITDA основного бизнеса⁵ увеличилась на 8 п. п. год к году и составила 30,2%.

Дмитрий Григорьев, генеральный директор Cian PLC: «2022 год во многих аспектах оказался сложным для нас, и я хотел бы выразить признательность членам руководства за их преданность делу, профессионализм и трудолюбие, которые позволили нам добиться высоких результатов в беспрецедентно тяжелых рыночных условиях на фоне высокой неопределенности. Наши финансовые результаты говорят сами за себя — мы не только добились роста выручки почти на 40% по сравнению с предыдущим годом, но и значительно улучшили показатели рентабельности бизнеса: так, рентабельность по скорректированной EBITDA достигла 20%. Как мы объявляли ранее, мы рассматриваем разные варианты использования денежных средств, доступных на нашем балансе».

Уведомление о делистинге на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE)

15 марта 2023 г. Компания получила от Управления регулирования Нью-Йоркской фондовой биржи письменное уведомление о делистинге американских депозитарных акций (АДА) Компании с NYSE. Компания воспользовалась правом оспорить это решение и, соответственно, подала на него апелляцию.

Уведомление о делистинге и апелляция никак не повлияли на приостановку торгов АДА на Нью-Йоркской фондовой бирже, действующую с 28 февраля 2022 г., однако ожидается, что делистинг АДА Компании будет приостановлен до завершения процесса рассмотрения апелляции. Это никак не затронуло торги АДА Компании на Московской бирже, которые продолжаются в обычном режиме.

Результаты за IV квартал 2022 г. и за 2022 г.

Факторы, влияющие на годовые тренды, и сравнения

На наш взгляд, тенденции на рынке недвижимости в 2022 г. характеризовались, в частности, следующими событиями: (i) повышение ключевой процентной ставки до 20,0% в конце февраля 2022 г., что в сочетании с жесткими ограничениями по льготной ипотеке привело к общему снижению спроса на ипотеку, а впоследствии и к снижению спроса на первичное и вторичное жилье; (ii) постепенное снижение ключевой ставки Центральным банком Российской Федерации (ЦБ РФ) (с 20,0% в конце февраля до 7,5% начиная с середины сентября) и восстановление льготных ипотечных программ правительством и застройщиками, что обеспечило поэтапное восстановление спроса начиная со второй половины мая; (iii) отключение международных игроков от российского рынка онлайн-рекламы; и (iv) объявление в России частичной мобилизации в конце сентября, что значительно усилило неопределенность на рынке и оказало существенное давление на спрос.

Результаты IV квартала 2022 г.

Выручка

Выручка за три месяца, завершившихся 31 декабря 2022 г., составила 2 394 млн руб. по сравнению с 1 772 млн руб. за три месяца, завершившихся 31 декабря 2021 г. Показатель вырос на 622 млн руб. или на 35%. Увеличение выручки было в первую очередь обусловлено ростом основного бизнеса.

В приведенной ниже таблице представлено распределение выручки за указанные периоды по сегментам и типам (в млн руб. и долл. США):

	Результаты за три завершившихся месяца (неаудированные)			
	31 декабря 2021 г. руб.	31 декабря 2022 г. руб.	31 декабря 2022 г. долл. США ⁽¹⁾	Рост год к году
Совокупная выручка	1772	2394	34,0	35%
Основной бизнес	1608	2296	32,6	43%
Ипотечная платформа	104	76	1,1	(27%)
Оценка и аналитика	17	15	0,2	(12%)
Аренда С2С	1	-	-	(100%)
Комплексные сделки	42	7	0,1	(83%)

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

Выручка сегмента «Основной бизнес»

Выручка основного бизнеса достигла 2 296 млн руб. за три месяца, завершившихся 31 декабря 2022 г., увеличившись на 43% по сравнению с 1 608 млн руб. за три месяца, завершившихся 31 декабря 2021 г. Рост выручки основного бизнеса обусловлен высокими показателями по всем ключевым направлениям: выручки от размещения объявлений, лидогенерации и медийной рекламы.

Выручка сегмента «Ипотечная платформа»

Выручка ипотечной платформы за три месяца, завершившихся 31 декабря 2022 г., составила 76 млн руб. по сравнению с 104 млн руб. за аналогичный период прошлого года, что соответствует снижению на 28 млн руб. или на 27%. Спрос на ипотечные кредиты не в полной мере восстановился после резкого повышения ключевой ставки в конце февраля и начиная с конца сентября находился под дополнительным негативным влиянием объявленной в России частичной мобилизации.

Операционные расходы

Общие операционные расходы сократились на 23% и составили 2 037 млн руб. за три месяца, завершившихся 31 декабря 2022 г., по сравнению с 2 660 млн руб. за три месяца, завершившихся 31 декабря 2021 г., в основном за счет снижения расходов на персонал и прочих операционных расходов.

В приведенной ниже таблице представлена разбивка операционных расходов Компании за указанные периоды (в млн руб. и долл. США):

	Результаты за три завершившихся месяца (неаудированные)			
	31 декабря 2021 г. руб.	31 декабря 2022 г. руб.	31 декабря 2022 г. долл. США ⁽¹⁾	Рост год к году
Операционные расходы	2660	2037	29,0	(23%)
Маркетинговые расходы	531	630	9,0	19%
Расходы на персонал	1514	1058	15,0	(30%)
Расходы на информационные технологии	154	139	2,0	(10%)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	73	65	0,9	(11%)
Прочие операционные расходы	388	145	2,1	(63%)

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

Прибыль за отчетный период

Прибыль за три месяца, завершившихся 31 декабря 2022 г., составила 489 млн руб. по сравнению с убытком в размере 888 млн руб. за три месяца, завершившихся 31 декабря 2021 г. Изменение за период было обусловлено в основном теми же факторами, что и описанное ниже влияние на скорректированный показатель EBITDA, а также прибылью от курсовых разниц в размере 243 млн руб., связанной с остатками денежных средств в долларах США.

Скорректированная EBITDA и рентабельность по скорректированной EBITDA

Скорректированная EBITDA за три месяца, завершившихся 31 декабря 2022 г., достигла 586 млн руб. по сравнению со 116 млн руб. за три месяца, завершившихся 31 декабря 2021 г. Повышение скорректированного показателя EBITDA в основном обусловлено тем, что рост выручки поддерживался снижением операционных расходов.

Рентабельность по скорректированной EBITDA за три месяца, завершившихся 31 декабря 2022 г., увеличилась на 18 п. п. до 24,5%.

Результаты за 2022 г.

Аудитория

За год, завершившийся 31 декабря 2022 г., среднее количество уникальных посетителей в месяц (UMV) сократилось на 13% год к году и составило 17,9 млн. Снижение числа посетителей объясняется преимущественно падением спроса на первичную и вторичную недвижимость после повышения ключевой процентной ставки в феврале 2022 г. и объявления частичной мобилизации в сентябре 2022 г. На наш взгляд, это снижение связано с высоким уровнем неопределенности: аудитория стала более осторожной и склонна откладывать крупные покупки.

Выручка

Выручка за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., составила 8 266 млн руб. по сравнению с 6 033 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2021 г. Показатель вырос на 2 233 млн руб. или на 37%. Увеличение выручки было в первую очередь обусловлено ростом основного бизнеса.

В приведенной ниже таблице представлено распределение выручки за указанные периоды по сегментам и типам (в млн руб. и долл. США):

	Год, завершившийся			Рост год к году
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.	
	руб.	руб.	долл. США ⁽¹⁾	
Совокупная выручка	6 033	8 266	117,5	37%
Основной бизнес, в том числе	5 641	7 850	111,6	39%
<i>Выручка от размещения объявлений</i>	3 699	4 805	68,3	30%
<i>Выручка от лидогенерации</i>	1 329	2 356	33,5	77%
<i>Выручка от медийной рекламы</i>	596	646	9,2	8%
Ипотечная платформа	295	229	3,3	(22%)
Оценка и аналитика	45	54	0,8	20%
Аренда С2С	3	-	-	(100%)
Комплексные сделки	49	133	1,9	171%

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

Выручка сегмента «Основной бизнес»

Выручка основного бизнеса достигла 7 850 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., увеличившись на 39% по сравнению с 5 641 млн руб. за год, завершившийся

31 декабря 2021 г. Как и в IV квартале, рост выручки основного бизнеса обусловлен высокими показателями по всем ключевым направлениям.

Выручка основного бизнеса в Москве и Московской области за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., достигла 5 829 млн руб., что на 1 725 млн руб. или 42% больше показателя предыдущего года (4 104 млн руб.). Выручка основного бизнеса в других российских регионах за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., составила 2 021 млн руб., что на 484 млн руб. или 31% больше показателя предыдущего года (1 537 млн руб.).

Выручка от размещения объявлений (разделы вторичной и коммерческой недвижимости)

Выручка от размещения объявлений за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., выросла на 30% — до 4 805 млн руб. по сравнению с 3 699 млн руб. годом ранее.

В приведенной ниже таблице представлена информация о выручке от размещения объявлений, количестве объявлений и среднесуточной выручке от одного объявления за указанные периоды¹:

	Год, завершившийся		
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	Рост год к году
Выручка от размещения объявлений (млн руб.)	3 699	4 805	30%
Москва и Московская область	2 529	3 337	32%
Прочие регионы России	1 170	1 468	25%
Объявления⁽²⁾, в том числе (млн)	1,99	1,88	(6%)
Москва и Московская область	0,31	0,35	15%
Прочие регионы России	1,69	1,52	(10%)
Среднесуточная выручка от одного объявления⁽³⁾ (руб.)	5,1	7,0	38%
Москва и Московская область	22,7	26,1	15%
Прочие регионы России	1,9	2,6	39%

¹ Значения могут не совпадать ввиду округления

² Под объявлениями понимается среднесуточное количество объявлений о недвижимости, опубликованных на нашей платформе агентами и частными лицами за определенный период

³ 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

Рост выручки основного бизнеса от размещения объявлений обусловлен прежде всего возобновлением предоставления услуг размещения платных объявлений после связанной с пандемией COVID-19 приостановки, распространением монетизации на новые регионы и повышением цен на услуги размещения объявлений.

За год, завершившийся 31 декабря 2022 г., на платформе Компании было опубликовано около 1,88 млн объявлений, тогда как в году, завершившемся 31 декабря 2021 г., этот показатель составил около 1,99 млн. Снижение количества объявлений в основном обусловлено повторным введением монетизации и повышением цен. В то же время

снижение спроса привело к общему увеличению длительности размещения объявлений, что послужило причиной значительного роста количества объявлений в Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Рынок еще не полностью восстановился после повышения ставок по ипотеке в конце февраля и объявления частичной мобилизации в сентябре.

Выручка от лидогенерации и медийной рекламы (раздел первичной недвижимости)

Выручка от лидогенерации за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., выросла на 77% — до 2 356 млн руб. по сравнению с 1 329 млн руб. годом ранее. Выручка от медийной рекламы за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., выросла на 8% — до 646 млн руб.

Рост выручки основного бизнеса от лидогенерации в основном объясняется увеличением средней выручки на лид для застройщиков. Увеличение средней выручки на лид для застройщиков обусловлено повышением цен в сентябре и декабре 2021 г., а также в марте и сентябре 2022 г. С марта 2022 г. наблюдалось повышение спроса со стороны покупателей, которые стремились вложить свои сбережения в недвижимость и воспользоваться ипотечными кредитами, одобренными до повышения ключевой ставки. Кроме того, в связи с отключением международных игроков от российского рынка онлайн-рекламы застройщики перераспределили свои рекламные бюджеты на другие каналы, включая объявления.

Рост выручки основного бизнеса от медийной рекламы был обусловлен перераспределением рекламных бюджетов застройщиков, июньским повышением тарифов в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также увеличением эффективности продаж трафика.

Выручка сегмента «Ипотечная платформа»

Выручка ипотечной платформы за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., составила 229 млн руб. по сравнению с 295 млн руб. годом ранее. Падение составило 66 млн руб. или 22%, что объясняется неполным восстановлением спроса после повышения ключевой процентной ставки в конце февраля, а также негативными последствиями частичной мобилизации, которая началась в конце сентября.

Операционные расходы

Общие операционные расходы снизились на 15% и составили 7 521 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., по сравнению с 8 847 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., в основном за счет снижения расходов на персонал и иных операционных расходов.

В приведенной ниже таблице представлена разбивка операционных расходов Компании за указанные периоды (в млн руб. и долл. США):

Год, завершившийся

	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.	Рост год к году
	руб.	руб.	долл. США ⁽¹⁾	
Операционные расходы	8 847	7 521	106,9	(15%)
Маркетинговые расходы	2 253	2 360	33,6	5%
Расходы на персонал, в том числе	5 062	3 759	53,4	(26%)
<i>Заработная плата, оклады и соответствующие налоги</i>	2 394	2 986	42,5	25%
<i>Расходы на выплаты в форме долевых инструментов</i>	2 549	657	9,3	(74%)
Расходы на информационные технологии	527	549	7,8	4%
Амортизация основных средств и нематериальных активов	279	269	3,8	(4%)
Прочие операционные расходы	726	584	8,3	(20%)
<i>Расходы, связанные с IPO</i>	304	-	-	-

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

Расходы на персонал

Расходы на персонал снизились на 26% и составили 3 759 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., по сравнению с 5 062 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2021 г., за счет снижения расходов на выплаты в форме долевых инструментов. Заработная плата, оклады и соответствующие налоги, а также прочие расходы на персонал за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., составили в общей сложности 2 986 млн руб. по сравнению с 2 394 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2021 г. Это увеличение объясняется в первую очередь ростом численности персонала и заработной платы в соответствии с рыночным уровнем.

Заработная плата, оклады и соответствующие налоги как процент от выручки сократились с 39,7% за год, завершившийся 31 декабря 2021 г., до 36,1% за год, завершившийся 31 декабря 2022 г.

Маркетинговые расходы

Маркетинговые расходы за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., выросли до 2 360 млн руб. по сравнению с 2 253 млн руб. годом ранее. Это увеличение прежде всего обусловлено ростом бизнеса.

Маркетинговые расходы как процент от выручки в 2022 г. снизились до 28,6% с 37,3% годом ранее вследствие более быстрого роста выручки.

Расходы на информационные технологии

Расходы на информационные технологии за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., незначительно выросли — на 4% до 549 млн руб. по сравнению с 527 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2021 г. Увеличение объясняется главным образом дальнейшим развертыванием облачного хостинга и ростом тарифов на хостинг.

Прочие операционные расходы

Прочие операционные расходы снизились на 20% и составили 584 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., по сравнению с 726 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2021 г., в основном за счет отсутствия в 2022 г. расходов на IPO.

Прибыль за отчетный период

Прибыль за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., составила 480 млн руб. по сравнению с убытком в размере 2 857 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2021 г. Изменение прибыли за период было обусловлено в основном теми же факторами, что и описанное ниже влияние на скорректированный показатель EBITDA, а также убытком от курсовых разниц в размере 108 млн руб., связанной с остатками денежных средств в долларах США (прибыль в размере 53 млн руб. за предыдущий год).

Скорректированная EBITDA и рентабельность по скорректированной EBITDA

Скорректированная EBITDA за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., достигла 1 671 млн руб. по сравнению с 318 млн руб. за год, завершившийся 31 декабря 2021 г. Скорректированный показатель EBITDA увеличился в основном за счет роста выручки, частично обусловленного снижением операционных расходов.

Рентабельность по скорректированной EBITDA за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., увеличилась на 15 п. п. до 20,2%.

Скорректированная EBITDA основного бизнеса за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., выросла на 94% — до 2 369 млн руб. по сравнению с 1 223 млн руб. годом ранее. Рост обусловлен в основном увеличением выручки основного бизнеса, в том числе опережающими темпами роста выручки от размещения объявлений, лидогенерации и медийной рекламы по сравнению с операционными расходами основного бизнеса.

Рентабельность по скорректированной EBITDA основного бизнеса за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., увеличилась на 8 п. п. до 30,2%.

Отрицательная скорректированная EBITDA ипотечной платформы за год, завершившийся 31 декабря 2022 г., составила 155 млн руб. по сравнению с отрицательным показателем на уровне 475 млн руб. годом ранее. На изменение показателя повлияли в основном операционные расходы, которые снижались более быстрыми темпами по сравнению с выручкой сегмента.

Конференц-звонок по финансовым результатам за IV квартал 2022 г. и за 2022 г.

С учетом текущей неопределенности и неустойчивости рынка Компания не будет проводить конференц-звонок за IV квартал 2022 г. и за 2022 г. Инвесторы, аналитики и представители СМИ могут направлять запросы в Компанию, используя указанную в настоящем пресс-релизе контактную информацию.

О «Циан»

«Циан» — ведущая онлайн-платформа объявлений о недвижимости на крупном, недостаточно насыщенном и растущем российском рынке объявлений о недвижимости. Компания представлена на всей территории России и занимает ведущие позиции в ключевых городах и регионах страны. «Циан» входит в число 12 самых популярных ресурсов объявлений о недвижимости в мире по показателям посещаемости (на основе

данных о посещаемости SimilarWeb за март 2023 г.). Сетевая платформа недвижимости «Циана» открывает миллионам покупателей и арендаторов доступ к миллионам качественных объявлений о продаже недвижимости всех типов: жилой и коммерческой, первичной и вторичной, городской и загородной. В IV квартале 2022 г. на платформе Компании было представлено более 1,9 млн объявлений, а среднее количество уникальных посетителей в месяц (UMV) составляло 17 млн. Благодаря собственной высокотехнологичной платформе и глубокому пониманию российского рынка недвижимости Компания предоставляет своим клиентам и пользователям комплексные решения, помогая им в решении множества проблем, связанных с поиском жилой и коммерческой недвижимости.

Источник: Cian PLC

Заявления прогнозного характера

В настоящем пресс-релизе содержатся заявления прогнозного характера в значении, установленном Законом о реформе судебных разбирательств по частным ценным бумагам 1995 г. Прямые или подразумеваемые утверждения, содержащиеся в настоящем пресс-релизе, которые не являются констатацией свершившегося факта, могут считаться заявлениями прогнозного характера, в том числе, помимо прочего, заявления относительно финансовых перспектив Компании на 2023 г. и долгосрочной стратегии роста, а также заявления, включающие слова «план», «полагать», «ожидать», «цель», «намереваться», «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 на российскую экономику продолжающихся военных действий между Россией и Украиной, негативные последствия санкций, экспортного контроля и аналогичных мер, направленных против России, а также других ответных мер в отношении военного конфликта на Украине; 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 ухудшение общих экономических условий в России; влияние на деятельность Компании отмены или каких-либо изменений в государственной программе субсидирования ипотеки или других программах государственной поддержки; дальнейшее массовое распространение пандемии COVID-19 или других 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; новые или действующие нормативные акты в области конфиденциальности данных, защиты данных или других областях, а также другие важные факторы, рассмотренные под заголовком «Факторы риска» в годовом отчете «Циана» по форме 20-F, который был подан в Комиссию по ценным бумагам и биржам США («SEC») 2 мая 2022 г., и в других документах Компании, поданных в SEC, с учетом соответствующих возможных изменений.

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. Мы отказываемся от каких-либо обязательств или обязанностей по актуализации или пересмотру содержащихся в настоящем пресс-релизе заявлений прогнозного характера, будь то на основании получения новой информации, будущих событий или иным образом, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством.

Контактная информация для инвесторов:

Дарья Фадеева

ir@cian.ru

Контактная информация для СМИ:

Ольга Подоляка

po@cian.ru

Консолидированный отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе (в млн руб. и долл. США, за исключением сумм по акциям и на акцию)

	Год, завершившийся		
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.
	руб. (аудированн ые)	руб. (аудированн ые)	долл. США ⁽¹⁾ (неаудирован ные)
Выручка	6 033	8 266	117,5
Операционные расходы:			
Маркетинговые расходы	(2 253)	(2 360)	(33,6)
Расходы на персонал	(5 062)	(3 759)	(53,4)
Расходы на информационные технологии	(527)	(549)	(7,8)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(279)	(269)	(3,8)
Прочие операционные расходы	(726)	(584)	(8,3)
Общие операционные расходы	(8 847)	(7 521)	(106,9)
Операционная прибыль / (убыток)	(2 814)	745	10,6
Финансовые расходы	(61)	(23)	(0,3)
Финансовые доходы	19	108	1,5
Чистая прибыль / (чистый убыток) от курсовых разниц	53	(108)	(1,5)
Прочий доход	6	45	0,6
Прибыль / (убыток) до налога на прибыль	(2 797)	767	10,9
(Расходы) по налогу на прибыль	(60)	(287)	(4,1)
Прибыль / (убыток) за год	(2 857)	480	6,8
Итого совокупный доход / (убыток) за год	(2 857)	480	6,8
Прибыль/(убыток) на акцию, руб.			
Базовая прибыль/(убыток) на акцию, приходящаяся на долю держателей обыкновенных акций материнской компании	(43,89)	6,86	0,10
Разводненная прибыль/(убыток) на акцию, приходящаяся на долю держателей обыкновенных акций материнской компании	(43,89)	6,72	0,10

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

Консолидированный отчет о финансовом положении (в млн руб. и долл. США)

	На		
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.
	руб.	руб.	долл. США ⁽¹⁾
	(аудированные)	(аудированные)	(неаудированные)
Активы			
Внеоборотные активы			
Основные средства	49	68	1,0
Активы в форме права пользования	98	74	1,1
Гудвил	785	785	11,2
Нематериальные активы	1 197	1 077	15,3
Отложенные налоговые активы	226	137	1,9
Прочие внеоборотные активы	15	8	0,1
Итого внеоборотные активы	2 370	2 149	30,6
Оборотные активы			
Товарно-материальные запасы	108	30	0,4
Авансы выданные и расходы будущих периодов	93	99	1,4
Торговая и прочая дебиторская задолженность	408	414	5,9
Предоплата по налогу на прибыль	4	3	0,0
Денежные средства и их эквиваленты	2 419	4 110	58,4
Прочие оборотные активы	198	169	2,4
Итого оборотные активы	3 230	4 825	68,5
Итого активы	5 600	6 974	99,1
Собственный капитал и обязательства			
Собственный капитал			
Акционерный капитал	2	2	0,0
Эмиссионный доход	7 614	7 702	109,5
Резерв на выплаты работникам долевыми инструментами	110	648	9,2
Накопленные убытки	(3 854)	(3 343)	(47,5)
Итого собственный капитал	3 872	5 009	71,2
Обязательства			
Долгосрочные обязательства			
Арендные обязательства	48	28	0,4
Отложенные налоговые обязательства	135	127	1,8
Отложенный доход	125	108	1,5
Итого долгосрочные обязательства	308	263	3,7
Краткосрочные обязательства			
Договорные обязательства	425	554	7,9
Торговая и прочая кредиторская задолженность	619	642	9,1
Задолженность по налогу на прибыль	59	66	0,9
Задолженность по прочим налогам	241	366	5,2
Арендные обязательства	43	41	0,6
Отложенный доход	33	33	0,5

Итого краткосрочные обязательства	1 420	1 702	24,2
Итого обязательства	1 728	1 965	27,9
Итого обязательства и собственный капитал	5 600	6 974	99,1

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

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

	Результаты за год, завершившийся (неаудированные)		
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.
	руб. (аудированные)	руб. (аудированные)	долл. США ⁽¹⁾ (неаудированные)
Денежные средства от операционной деятельности			
Прибыль / (убыток) до налога на прибыль	(2 797)	767	10,9
Корректировки:			
Амортизация основных средств и нематериальных активов	279	269	3,8
Расходы по выплатам работникам долевыми инструментами	2 549	657	9,3
Финансовые доходы	(19)	(108)	(1,5)
Финансовые расходы	61	23	0,3
Чистая (прибыль) / чистый убыток от курсовых разниц (Восстановление резерва) / резерв под ожидаемые кредитные убытки	(53)	108	1,5
	16	(14)	(0,2)
Изменения в оборотном капитале:			
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности (Увеличение) / уменьшение авансов выданных и расходов будущих периодов	(238)	(1)	(0,0)
(Увеличение) / уменьшение прочих активов	(9)	2	0,0
Увеличение / (уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности	(232)	122	1,8
Увеличение договорных обязательств и отложенных доходов	235	(18)	(0,2)
Увеличение / (уменьшение) прочих обязательств	230	87	1,2
	(2 017)	127	1,8
Денежные средства от операционной деятельности / (использованные в операционной деятельности)	(1 995)	2 021	28,7
Уплаченный налог на прибыль	(26)	(199)	(2,8)
Проценты полученные	16	106	1,5
Проценты уплаченные	(59)	(6)	(0,1)
Чистые денежные средства от операционной деятельности / (использованные в операционной деятельности)	(2 064)	1 922	27,3
Денежные средства от инвестиционной деятельности			
Приобретение дочерней компании, за вычетом денежных средств приобретенной компании	(1 651)	—	—
Приобретение имущества и оборудования	(52)	(51)	(0,7)
Приобретение нематериальных активов	(89)	(69)	(1,0)

Заем, выданный связанной стороне	(25)	—	—
Займы, выданные работникам	—	(16)	(0,2)
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(1 817)	(136)	(1,9)
Денежные средства от финансовой деятельности			
Поступления от выпуска обыкновенных акций	6 520	—	—
Возврат заемных средств	(728)	—	—
Оплата основной части обязательств по аренде	(38)	(42)	(0,6)
Чистые денежные средства, (использованные в) / полученные от финансовой деятельности	5 754	(42)	(0,6)
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов	1 873	1 744	24,8
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	449	2 419	34,3
Влияние изменений обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	111	(65)	(0,9)
Влияние восстановления резерва / (резерва) под ожидаемые кредитные убытки	(14)	12	0,2
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	2 419	4 110	58,4

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

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

Использование финансовых показателей, не относящихся к МСФО

Мы используем скорректированную EBITDA, скорректированную EBITDA основного бизнеса для Москвы и Московской области, скорректированную EBITDA основного бизнеса для других регионов, рентабельность по скорректированной EBITDA и рентабельность основного бизнеса по скорректированной EBITDA в качестве финансовых показателей, не относящихся к МСФО, при оценке операционной деятельности Компании и в финансовых коммуникациях.

Скорректированная EBITDA, скорректированная EBITDA основного бизнеса для Москвы и Московской области, скорректированная EBITDA основного бизнеса для других регионов, рентабельность по скорректированной EBITDA 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 убытка 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 основного бизнеса для Москвы и Московской области, скорректированная EBITDA основного бизнеса для других регионов, 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 и нематериальных активов, и, хотя это неденежные расходы, в будущем, возможно, потребуются 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, имеющих в распоряжении Компании;
- они не отражают выплаты налога на прибыль, которые уменьшают размер денежных средств, имеющих в распоряжении Компании;
- они не отражают расходы на вознаграждение в форме долевых инструментов 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 убытком за период — наиболее сопоставимым финансовым показателем по МСФО (в млн руб. и долл. США)

	Результаты за три завершившихся месяца (неаудированные)		
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.
	руб.	руб.	долл. США ⁽¹⁾
Прибыль / (убыток) за период	(888)	489	7,0
Расходы по налогу на прибыль	79	159	2,3
Прибыль / (убыток) до налога на прибыль	(809)	648	9,3
Амортизация основных средств и нематериальных активов	73	65	0,9
Чистые финансовые (доходы) / расходы ⁽²⁾	8	(36)	(0,5)
Чистая прибыль от курсовых разниц	(81)	(243)	(3,5)
Расходы на выплаты в форме долевых инструментов	764	164	2,3
Расходы, связанные с проведением IPO	167	-	-
Доход от депозитария	(6)	(12)	(0,2)
Скорректированная EBITDA⁽³⁾	116	586	8,3
<i>Рентабельность по скорректированной EBITDA⁽⁴⁾</i>	6,5%	24,5%	24,5%

	Год, завершившийся		
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.
	руб.	руб.	долл. США ⁽¹⁾
Прибыль / (убыток) за период	(2 857)	480	6,8
Расходы по налогу на прибыль	60	287	4,1
Прибыль / (убыток) до налога на прибыль	(2 797)	767	10,9
Амортизация основных средств и нематериальных активов	279	269	3,8
Чистые финансовые (доходы) / расходы ⁽²⁾	42	(85)	(1,2)
Чистая (прибыль) / чистый убыток от курсовых разниц	(53)	108	1,5
Расходы на выплаты в форме долевых инструментов	2 549	657	9,3
Расходы, связанные с проведением IPO	304	-	-
Доход от депозитария	(6)	(45)	(0,6)
Скорректированная EBITDA⁽³⁾	318	1 671	23,8
<i>Рентабельность по скорректированной EBITDA⁽⁴⁾</i>	5,3%	20,2%	20,2%

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США)

² Включает финансовые расходы и финансовые доходы за соответствующие периоды

³ Определяется как прибыль / (убыток) за период, скорректированная (скорректированный) на исключение (льгот) / расходов по налогу на прибыль, финансовых затрат, финансового дохода, чистого убытка / (прибыли) от курсовых разниц, амортизации основных средств и нематериальных активов, выплат в форме долевых инструментов в рамках программы мотивации в форме долевых инструментов,

состоящей из опционов на фантомные акции и акций с ограниченным правом использования, расходов, связанных с проведением IPO, а также дохода от депозитария

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

Данные по сегментам и сверка со скорректированной EBITDA (в млн руб. и долл. США)

	Год, завершившийся		
	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2022 г.
	руб.	руб.	долл. США ⁽¹⁾
Скорректированная EBITDA⁽²⁾	318	1 671	23,8
Скорректированная EBITDA основного бизнеса	1 223	2 369	33,7
Скорректированная EBITDA основного бизнеса для Москвы и Московской области ⁽³⁾	2 397	3 623	51,5
Скорректированная EBITDA основного бизнеса для других регионов ⁽⁴⁾	(1 174)	(1 254)	(17,8)
Скорректированная EBITDA сегмента «Ипотечная платформа»	(475)	(155)	(2,2)
Скорректированная EBITDA сегмента «Оценка и аналитика»	(69)	(59)	(0,8)
Скорректированная EBITDA сегмента «Аренда С2С»	(143)	(5)	(0,1)
Скорректированная EBITDA сегмента «Комплексные сделки»	(218)	(479)	(6,8)
<i>Рентабельность основного бизнеса по скорректированной EBITDA</i>	<i>21,7%</i>	<i>30,2%</i>	<i>30,2%</i>

¹Приведенные в настоящем пресс-релизе пересчеты валют в доллары США представлены исключительно для удобства читателя и рассчитаны по обменному курсу, установленному ЦБ РФ на 31 декабря 2022 г. (70,3375 руб. за 1 долл. США).

² Начиная с года, завершившегося 31 декабря 2022 г., управленческая отчетность Группы претерпела ряд изменений для обеспечения большей степени соответствия МСФО. Так, были устранены следующие отличия: (1) переклассификация относящихся к аренде амортизационных отчислений и процентных расходов — для целей оценки операционной деятельности со стороны руководства расходы на аренду ранее относились к операционным расходам, включаемым в скорректированную EBITDA, а не к амортизационным отчислениям и процентным расходам, в связи с чем МСФО 16 «Аренда» для целей управленческой отчетности не применялся; (2) переклассификация операционных расходов, связанных с лицензиями на программное обеспечение, с отнесением их к амортизационным отчислениям — для целей оценки операционной деятельности со стороны руководства расходы, связанные с лицензиями на программное обеспечение, относились к операционным расходам, включаемым в скорректированную EBITDA, а не к амортизации нематериальных активов. Соответствующие показатели за три месяца и за год, завершившиеся 31 декабря 2021 г., были должным образом пересчитаны.

³ Для целей расчета скорректированной EBITDA основного бизнеса для Москвы и Московской области и скорректированной EBITDA основного бизнеса для других регионов: (i) выручка относится к соответствующему региону, основываясь преимущественно на местонахождении соответствующего объекта, указанного в объявлении; и (ii) расходы по мере возможности относятся непосредственно к региону, в отношении которого они были понесены. Ввиду интегрированной структуры нашего бизнеса определенные расходы могут быть выгодны всем нашим регионам. К этим расходам в основном относятся определенные расходы на персонал, определенные расходы на маркетинг и рекламу, разработку продуктов, расходы на информационные технологии (включая расходы на хостинг, техническую поддержку и телекоммуникационные услуги), расходы на содержание офиса и другие общекорпоративные расходы, такие как финансовые, бухгалтерские, юридические, кадровые, рекрутинговые расходы и расходы на содержание имущества. Эти расходы распределяются между Москвой, Московской областью и другими регионами на основе предполагаемой выгоды, которую каждый регион получает от таких расходов, с использованием специальных моделей распределения, представляющих эту выгоду.

⁴ Определяется как скорректированная EBITDA основного бизнеса, разделенная на выручку основного бизнеса за соответствующие периоды.

Прочие операционные данные за прошлые периоды

	Средний UMV ⁽¹⁾ (млн)	Объявления ⁽²⁾ (млн)	Объявления: Москва и Московская область	Объявления: другие регионы	Лиды для застройщиков ⁽³⁾ (тыс.)
2019	13,4	1,92	0,37	1,55	179,6
2020	16,5	2,14	0,37	1,77	244,8
2021	20,5	1,99	0,31	1,69	229,2
2022	17,9	1,88	0,35	1,52	223,7

¹ 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. Для 2020 г. и 2019 г. и соответствующих промежуточных периодов средний UMV рассчитывается на основе данных Google Analytics; для 2021 г. и 2022 г. средний UMV рассчитывается как сумма среднего UMV для Компании (за исключением Группы N1) на основе данных Google Analytics и среднего UMV для Группы N1 на основе данных «Яндекс.Метрики»

² Под объявлениями понимается среднесуточное количество объявлений о недвижимости, опубликованных на нашей платформе агентами и частными лицами за определенный период

³ Лиды для застройщиков означает количество платных целевых звонков застройщикам длительностью не менее 30 секунд, совершенных потенциальными покупателями через нашу платформу за определенный период