

Годовой отчет 2024

Об отчете



Настоящий Годовой отчет АО «Самолет Плюс»¹ (далее — Общество, Компания, Самолет Плюс, мы) подготовлен в целях информирования акционеров, инвесторов, партнеров, государственных органов, финансовых институтов, клиентов и иных заинтересованных сторон о результатах деятельности Общества за 2024 год, а также о ключевых тенденциях и изменениях, происходящих в бизнесе, корпоративной структуре и операционных процессах.

Презентация отчета направлена на обеспечение прозрачности и повышения качества корпоративного управления, а также на формирование полного и объективного представления о текущем положении и перспективах развития Общества.

Документ отражает итоги деятельности Общества за отчетный период, завершившийся 31 декабря 2024 года, и включает сведения о значимых событиях, операционных результатах, а также факторах, способных оказать влияние на будущую динамику бизнеса.

В отчете могут содержаться данные, предоставленные третьими лицами либо полученные из внешних источников. По мнению Общества, такие источники заслуживают доверия, однако Общество не несет ответственности за точность, полноту или актуальность такой информации.

Некоторые разделы отчета могут включать прогнозные или предположительные утверждения, в том числе в отношении стратегических планов, рыночной ситуации и ожидаемых показателей. Эти заявления не являются гарантией достижения указанных результатов, поскольку основаны на оценках и допущениях, подверженных влиянию факторов внешней среды и изменений внутренней политики.

Самолет Плюс не несет ответственности за возможные убытки, понесенные в результате использования содержащихся в отчете оценок или прогнозных заявлений. Общество также не обязано вносить изменения или уточнения в такие заявления, за исключением случаев, прямо предусмотренных законодательством Российской Федерации.

¹ В мае 2025 года АО «Самолет Плюс» было переименовано в АО «Плюс».



Содержание

О Компании

- 7 Миссия и ценности
- 8 Бизнес-модель
- 9 История Самолет Плюс
- 10 Ключевые события 2024 года
- 14 Ключевые цифры 2024 года
- 15 Достижения и признание Самолет Плюс в 2024 году

Стратегический отчет

- 17 Рынок недвижимости России в 2024 году
- 18 Ключевые вызовы рынка недвижимости и предлагаемые решения Самолет Плюс
- 19 Ключевые тренды рынка недвижимости и позиция Самолет Плюс
- 20 Стратегия развития Самолет Плюс

Корпоративное управление

- 22 Структура корпоративного управления
- 23 Система корпоративного управления

Устойчивое развитие

- 25 Фокусы компании с точки зрения устойчивого развития
- 26 Корпоративный университет Самолет Плюс
- 29 Взаимодействие с государственными органами

Контакты

Приложения

Обращение Генерального директора

“

Дорогие друзья, партнеры, инвесторы!

2024 год стал для нас годом трансформации и смелых решений. Мы не просто развиваем бизнес — мы меняем правила игры на рынке недвижимости. Самолет Плюс — это больше, чем платформа сделок с недвижимостью, это комплекс решений, который делает процесс покупки, продажи удобным, прозрачным и безопасным.

Мы строим компанию, которая меняет рынок недвижимости, внедряя новые цифровые инструменты и создавая стандарты будущего. Весь мир движется в сторону автоматизации, упрощения процессов и повышения качества сервиса — и мы одни из тех, кто меняется первым.

Сегодня Самолет Плюс — это тысячи агентов и десятки тысяч клиентов, доверяющих нам решение одного из самых важных вопросов — приобретение жилья. Мы уже сейчас создаем новую реальность, в которой сделки проходят быстро, без рисков и бюрократии, а технологии становятся надежным помощником как для клиентов, так и для профессиональных участников рынка недвижимости.



Александр Попов

Генеральный директор
АО «Самолет Плюс»

Этот год подтвердил нашу стратегию: развитие ИТ-решений, создание мультиистинговой системы, расширение функционала платформы новостроек и интеграция передовых CRM-систем сделали наш бизнес более эффективным и масштабируемым. Мы доказали, что даже в условиях нестабильного рынка можно не только сохранять позиции, но и расти.

Я благодарен нашей команде, инвесторам и партнерам за поддержку и веру в нашу миссию. Мы продолжим идти вперед, создавая новый стандарт рынка недвижимости.

Будущее за Самолет Плюс!

Обращение Председателя Совета директоров

“

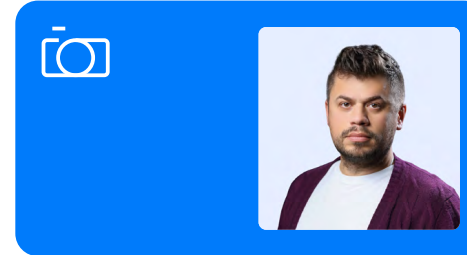
Перед вами первый годовой отчет Самолет Плюс.

Самолет Плюс — это сервис квартирных решений, который объединяет цифровые инструменты и профессиональную экспертизу для эффективной трансформации рынка недвижимости. Мы создаем инфраструктуру, которая упрощает и ускоряет сделки, снижает транзакционные издержки и повышает прозрачность процессов для всех участников — застройщиков, агентов, покупателей и собственников.

Наша платформа закрывает ключевые потребности клиентов на всем пути сделки — от подбора объекта до юридического сопровождения — за счет сквозной цифровизации и автоматизации процессов. Мы минимизируем человеческий фактор там, где это возможно, сохраняя экспертную поддержку там, где она критически важна.

Самолет Плюс формирует устойчивую модель роста на высококонкурентном и фрагментированном рынке, за счет интеграции технологий, масштабируемой архитектуры и синергии с другими бизнесами Группы компаний «Самолет». Мы с командой видим огромный потенциал в цифровизации сделок с недвижимостью и занимаем стратегическую позицию на рынке.

Прошедший год стал для нас поворотным: мы провели pre-IPO, привлекли 825 миллионов рублей инвестиций и получили доверие 2000 инвесторов. Это подтверждает, что рынок верит в нашу стратегию и потенциал.



Дмитрий Волков

Председатель совета директоров
АО «Самолет Плюс»

**Спасибо, что вы с нами.
Дальше — только вперед!**

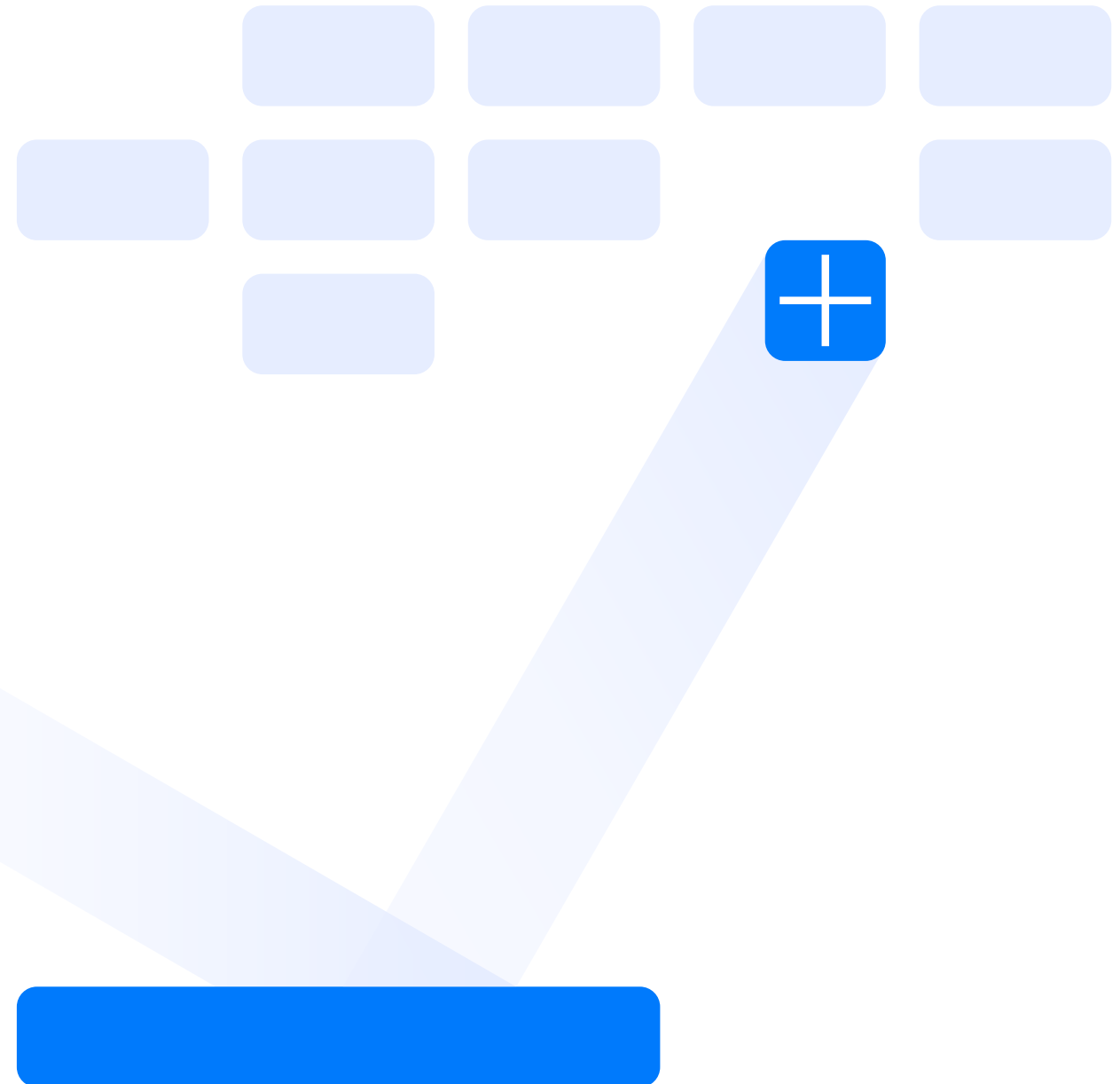
Менее четырех лет назад мы начали этот путь, и за это время превратились из идеи в технологичный бизнес, который меняет рынок недвижимости.

Наш годовой отчет — это не просто сухие цифры и факты, это наша история, наше видение будущего и наши амбиции. Мы хотим, чтобы существующие и будущие инвесторы лучше понимали наш бизнес, нашу стратегию и нашу роль в индустрии.

Наш следующий шаг — IPO, к которому мы системно готовимся. Я уверен, что выбранная стратегия, технологии и команда позволят нам расти и достичь наших целей.

Я благодарю наших инвесторов и партнеров за доверие. Открытость, честность и выполнение обязательств — это принципы, на которых строится Самолет Плюс. Я верю, что вместе мы создаем не просто успешную компанию, а будущее рынка недвижимости.

О Компании



- 7 Миссия и ценности
- 8 Бизнес-модель
- 9 История Самолет Плюс
- 10 Ключевые события 2024 года
- 14 Ключевые цифры 2024 года
- 15 Достижения и признание Самолет Плюс в 2024 году

Самолет Плюс —

это сервис квартирных решений, который решает вопросы, связанные с недвижимостью. Бизнес-модель proptech-компания объединяет сеть офисов недвижимости, работающих по франшизе в более чем 300 городах России, а также технологическую платформу для всех участников рынка: застройщиков, агентств недвижимости и частных риелторов. В экосистему группы входят крупнейшая CRM-система на российском рынке недвижимости, платформа по продаже новостроек, сервисы флиппинга, мебелировки и ремонта, ИИ-ассистенты для риелторов и финтех-продукты.

Наша миссия

улучшать качество жизни людей по всей стране, экономя их время при решении жилищных вопросов. Мы создаем удобные цифровые продукты и многофункциональные офисы в шаговой доступности для решения всех вопросов с недвижимостью.

Наши ценности



Быть собой

Открытость и доверие — основа построения долгосрочных отношений с клиентами и партнерами.



Не признавать статус-кво

Смелость и новаторство — наш путь к изменениям. Мы стремимся переписывать устаревшие правила рынка и внедрять значимые трансформации.



Вращать планету

Мы ставим перед собой глобальные цели и открываем новые возможности, создавая будущее, в котором хочется жить и развиваться.



Человекоцентричность с доступом к современным ИТ-решениям

Технологии для людей: мы объединяем передовые ИТ-инструменты с человеческим подходом, создавая удобные и эффективные решения.



Сила умных решений

Рациональность и ориентация на результат — ключевые принципы нашей работы. Мы предлагаем решения, которые приносят пользу клиенту и результат бизнесу.

Бизнес-модель



Ключевые партнеры

- Агентства недвижимости и партнеры по собственной франчайзинговой сети
- Независимые риелторы
- ПАО ГК Самолет
- Застройщики
- Банки
- Поставщики услуг
- Страховые компании
- Флипперы
- Оценочные компании



Ключевые ресурсы

- Технологическая экосистема (Топнлаб Плюс, МЛС, Домбук Плюс, Рерумс Плюс)
- Франчайзинговая сеть и партнеры Самолет Плюс
- Бренд и репутация
- Профессиональная команда
- Данные и исследования



Ключевые активности

- Развитие и сопровождение ИТ-платформы
- Управление стандартом мультилистинга покупателей и объектов между франчайзинг партнерами и другими игроками на рынке
- Создание ИИ-инструментов для работы участников рынка недвижимости
- Франчайзинг и управление сетью офисов Самолет Плюс
- Проведение и финансирование сделок
- Обучение и поддержка партнеров и сотрудников сети
- Развитие сервисов по флиппингу, ремонтам и мебелировке



Ценностное предложение

- «От сделки до отделки»
Полный комплекс услуг — покупка, продажа, аренда, ипотека, страхование, юридическое сопровождение, ремонт/меблировка, флиппинг и другие сопутствующие сервисы — все в одной экосистеме
- Быстрые и безопасные (защищенные) сделки для клиентов
- Высокотехнологичная платформа
- Франшиза для агентств, агентов и их клиентов
Возможность работать под сильным брендом, используя готовые ИТ-инструменты стандарты
- Существенная экономия на маркетинге и разработке собственных сервисов, **рост производительности за счет технологий**
- Ипотечно-финансовая экспертиза и платформенные решения для транзакций
- Персонализированный подход
- Предоставление «умных» решений для каждого клиента и персонального сервиса



Взаимоотношения с клиентами

- **Стандарт рынка**
(стандарты обслуживания, обучение в Корпоративном университете, замеры качества)
- **Цифровые каналы коммуникаций**
Telegram-боты, чат-боты на базе AI, колл-центр с автоматическим распределением обращений
- **Кураторство сделок**
- **B2B-поддержка для франчайзи партнеров**
- **B2C-поддержка**
- **Корпоративный университет**



Каналы

- **Франчайзинговые офисы**
Физические точки, работающие по стандартам Самолет Плюс
- **Онлайн-платформа и мобильные сервисы МЛС**
- **Комьюнити экспертов**
- **Партнерские интеграции** с классифайдами, банками и страховыми компаниями
- **Социальные сети и маркетинг**



Сегменты клиентов

- **B2B-сегмент**
(в части потребления сервисов и услуг Самолет Плюс)
 - Агентства недвижимости
 - Агенты/риелторы B2B2C — своей сети и открытого рынка
 - Застройщики
 - Банки и страховщики
 - Профессиональные флипперы
- **B2C-сегмент**
 - Частные покупатели/продавцы, собственники/арендаторы
 - Инвесторы-флипперы



Структура расходов

- **Разработка и поддержка ИТ**
Основная статья расходов: содержание штата разработчиков, внедрение AI-технологий, поддержка CRM, МЛС и иных цифровых решений
- **Маркетинг и продвижение**
Реклама бренда, франшизы, продукта «От сделки до отделки», присутствие во внешних каналах (Digital и офлайн), продуктовый маркетинг
- **Обучение, контроль качества и поддержка сети**
- **Фонд оплаты труда**
- **Инфраструктура и эксплуатационные расходы**

Потоки доходов

- **Подписка на технологии**
Лицензионные платежи и роялти от партнеров за использование бренда, ИТ-платформы и стандартов Самолет Плюс
- **Доходы от финансовых сервисов в кросс-продуктовой полке**
Ипотечный брокеридж, страхование сделок, субсидирование процентных ставок
- **Доходы от работы с первичным рынком жилья**
Коммиссионное вознаграждение от реализации объектов девелоперов страны
- **Меблировка и флиппинг**
Разница между закупочной стоимостью и ценой готового объекта, а также выручка от сопутствующих услуг
- **Прочие сервисы**
Консалтинговая поддержка, обучение сторонних агентств, монетизация AI-инструментов, дополнительные опции для застройщиков (продвижение, контент-генерация)

История Самолет Плюс

2021

Определение ключевых направлений

- Самолет Плюс представлен в составе Группы компаний «Самолет» как proptech-направление, ориентированное на цифровизацию сделок с объектами недвижимости.

Выстраивание приоритетов

- Компания позиционируется как будущая экосистема, способная облегчить операции с недвижимостью за счет онлайн-сервисов.

Подготовка к запуску

- Создается базовая ИТ-инфраструктура, собирается команда специалистов и разрабатывается стратегия выхода на рынок. Компания стала совладельцем и стратегическим партнером управляющей компании сети агентств недвижимости «Перспектива24» (Топ 2 на рынке) и маркетплейса по обустройству жилья Regooms.

2022

Старт операционной деятельности

- Самолет Плюс официально выходит на рынок, обретает статус отдельного бизнес-юнита в структуре Группы компаний «Самолет».

Развитие сети Самолет Плюс

- Начинается развитие франчайзинговой сети. Общество расширяет сеть и усиливает позиции на рынке.
- Формируется концепция «Профи на районе»¹.

Фокус на ИТ-решениях

- Внедрение базовых цифровых продуктов и CRM-модулей для агентов и клиентов. Систематизация данных о вторичном и первичном рынке жилья.

Ключевые цифры

450+
подписанных офисов

3,7 тыс.
агентов сети

48+ тыс.
сделок

150+
городов присутствия

2023

Экспансия и укрепление позиций

- Компания активно расширяет франчайзинговую сеть агентств недвижимости, в том числе благодаря M&A-сделкам: в Самолет Плюс вошли сети агентств недвижимости Zoltor и «Мегаполис Сервис».

Развитие цифровой экосистемы

- Совершенствуется ИТ-инфраструктура: разрабатываются сервисы для электронной регистрации сделок, налаживается интеграция с финансовыми организациями (ипотечные продукты, страхование недвижимости).

Инвестиции в технологии

- В 2023 году Самолет Плюс купил цифровую платформу Домбук, на базе которой разработал решение для рынка первичной недвижимости.

Ключевые цифры

1 470+
подписанных офисов

11,4 тыс.
агентов сети

94,2 тыс.
сделок

250+
городов присутствия

70 застройщиков
на платформе новостроек

¹ Концепция «Профи на районе» — это развитие формата продаж через локальные офисы, в которых работают эксперты с глубоким знанием рынка недвижимости и особенностей конкретной локации — от инфраструктуры до социальной среды. Такой подход упрощает коммуникации, повышает доверие и делают процесс выбора жилья более удобным и прозрачным для покупателей.

Ключевые события 2024 года



За четыре года Самолет Плюс прошел путь от идеи внутри Группы компаний «Самолет» до одной из ведущих федеральных proptech-платформ, предлагающей широкий спектр цифровых инструментов для агентств недвижимости, агентов и застройщиков, а также дополнительных сервисов, поддерживающих сделки с недвижимостью — в том числе в сфере ремонта и мебелировки.

На каждом этапе компания укрепляла франчайзинговую сеть офисов, расширяла линейку продуктов и внедряла новые технологии, создавая всё более удобную инфраструктуру для агентов и участников рынка недвижимости.

1

Определение периметра бизнеса

В 2024 году Самолет Плюс выделил три вертикали деятельности:

Проведение и финансирование сделок

- Компания соединила широкую партнерскую сеть агентств недвижимости.
- Партнерская сеть работает по модели франчайзинга (asset-light), что обеспечивает быстрый выход на новые рынки и рост сети.
- Модель франчайзинга прошла успешное тестирование и доказала свою эффективность. Сегодня Общество не только масштабирует франшизу, но и предлагает свои ИТ-решения широкому кругу участников рынка недвижимости.

Услуги по мебелировке

- Фокус на B2B-рынок. Компания оказывает полный комплекс услуг по мебелировке квартир до и после завершения строительства.

Флиппинг и ремонты

- Компания предоставляет комплексный сервис для флипперов и инвесторов: от оценки и покупки объектов недвижимости до ремонта, последующей мебелировки и перепродажи с добавочной стоимостью.



Развитие технологической платформы



Топнлаб Плюс и запуск мультилистинговой системы (МЛС)

- Самолет Плюс приобрел ИТ-решение Topnlab — предназначенное для риелторов и агентств недвижимости, которое позволяет управлять данными и автоматизировать бизнес-процессы.
- На базе Topnlab развивается мультилистинговая система (МЛС), ориентированная на эффективное взаимодействие участников рынка: продавцов, покупателей и агентов. МЛС доступна всем агентствам, что повышает прозрачность рынка.
- Агентства недвижимости, которые уже активно работают в МЛС, увеличили свою производительность, оперативно соединяя продавцов и покупателей.



Домбук Плюс

- Для первичного рынка Компания развивает ИТ-решение «Домбук Плюс» — сервис по продаже новостроек, который упрощает бизнес-процессы для застройщиков и риелторов.
- В 2024 году к платформе подключились 270 застройщиков, а общее число жилых комплексов, доступных агентам, превысило 1 000.



Рерумс Плюс

- Компания Рерумс Плюс оказывает услуги полного цикла по обновлению жилья от дизайн-проекта до ремонта и мебелировки. Она работает в B2B и B2C сегментах, предоставляя услуги в том числе застройщикам.
- Самолет Плюс увеличил свою долю в уставном капитале онлайн-сервиса по обустройству жилья Рерумс Плюс с 50% до 75,01%.



Флиппинг Плюс

- Самолет Плюс запустил платформу для флиппинга с применением технологий искусственного интеллекта, которая объединяет все этапы — от выбора и покупки объекта до управления ремонтом и продажи готовой квартиры.
- Платформа помогает флипперам находить объекты с высоким инвестиционным потенциалом. Искусственный интеллект анализирует рынок, оценивает ликвидность, прогнозирует стоимость ремонта и продажи объекта недвижимости.
- В сервисе доступны витрина с эксклюзивными объектами недвижимости, инструменты для управления проектами, онлайн-документооборот и база знаний с аналитикой и кейсами.

Флиппинг (от англ. to flip — «переворачивать») — это стратегия инвестиций в недвижимость на короткое время для ее последующей перепродажи после улучшения.

CRM-система Топнлаб Плюс —

это полноценный инструмент для управления сделками с объектами недвижимости, коммуникациями участников и рабочими процессами. CRM позволяет агентствам недвижимости работать эффективнее, автоматизировать рутинные процессы и снизить вероятность ошибок.

Система объединяет ключевые процессы:

1. Постановка задач и контроль их исполнения — можно делегировать, ставить дедлайны, отслеживать выполнение. Руководители видят загруженность команды и могут оперативно реагировать, если какой-то процесс требует вмешательства.
2. Рабочий календарь — в одном месте можно зафиксировать все этапы мероприятия и договоренности с клиентами, даты сделок и договоренности сторон, ставить автоматические задачи сотрудникам, контролировать свое расписание.
3. Групповые чаты — быстрые коммуникации внутри команды. Например, юрист, агент и руководитель могут обсуждать сделку в одном чате и не перегружать личные мессенджеры.
4. Закрытая база объектов (МЛС) с удобными фильтрами — эксклюзивные предложения, которые не появляются на публичных ресурсах. Это дает риелторам конкурентное преимущество и позволяет предлагать клиентам больше вариантов объектов недвижимости.
5. База покупателей с автоподбором актуальных объектов недвижимости в режиме реального времени.



Использование CRM-системы делает работу агентства недвижимости прозрачной: каждое обращение клиента фиксируется, сделки контролируются, а информация остается доступной всем участникам процесса.



Дополнительная эмиссия акций (pre-IPO)

В отчетном году Самолет Плюс утвердил для себя стратегию подготовки к первичному публичному размещению акций. Программа включает шаги по трансформации корпоративного управления, повышению прозрачности и развитию взаимодействия с инвестиционным сообществом.



В рамках стратегии Общество:

- Успешно провело размещение дополнительного выпуска акций. Благодаря чему Компания привлекла 825 млн рублей от почти 2000 инвесторов.
- По итогам размещения дополнительного выпуска акций капитализация компании составила 21,2 млрд рублей.

Ключевые цифры 2024 года



185,9 тыс.

общее количество сделок, совершенных компаниями, входящими в группу Самолет Плюс

2,8 тыс. офисов

по всей стране используют ИТ-инфраструктуру Самолет Плюс

37,8 тыс. человек

общее число агентов, пользователей платформ

96 тыс. сделок

совершили агенты сети Самолет Плюс с недвижимостью

Количество выросло на 1% по сравнению с 2023 годом, несмотря на общее снижение рынка из-за высоких ипотечных ставок

Структура сделок

Растет доверие к Самолет Плюс и скорость масштабирования сети:

65% сделок

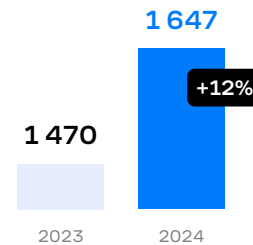
совершены на вторичном рынке;

- ↗ 35% — на первичном рынке;
- ↗ 3% пришлось на объекты Группы компаний «Самолет»

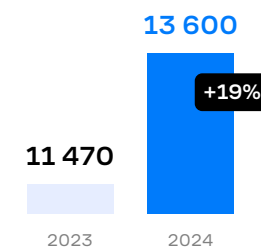
1 647

подписанных офисов агентств недвижимости используют ИТ-решения Самолет Плюс. Это на 12% больше, чем годом ранее.

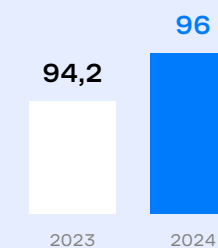
Количество подписанных офисов



Количество агентов, работающих с цифровыми инструментами



Количество сделок, тыс. шт.



Достижения и признание Самолет Плюс в 2024 году



Достижения Самолет Плюс и команды отмечены экспертами рынка. В 2024 году Самолет Плюс получил признание в разных направлениях — от финансов до маркетинга.

Мы стали лауреатами престижных премий за лучшее pre-IPO, вошли в число лучших франшиз страны и с нашим стратегическим форумом оказались в топ-5 лучших мотивационных проектов года. Все это подтверждают эффективность наших решений и вдохновляют двигаться дальше.

Стратегический форум «Форумс Плюс» вошел в топ-5 финалистов международной премии ВЕМА в номинации «Лучший мотивационный проект для клиентов и партнеров», подтвердив высокий уровень наших событийных инициатив

Самолет Плюс получил премию Russia IPO Award, заняв первое место в номинации «Лучшее pre-IPO»

Самолет Плюс возглавил рейтинг РБК топ-50 франшиз России (все индустрии), подтвердив лидерство и востребованность предлагаемой бизнес-модели в условиях меняющегося рынка

Самолет Плюс получил гран-при премии Employer Branding Awards — 2024 за лучшую систему коммуникации с внешней аудиторией благодаря проекту «Карьерные дни», который помогает открыть новые возможности соискателям по всей России, а нашим партнерам привлечь таланты

Самолет Плюс признан «Платформой года» в строительстве и недвижимости на премии Digital Leaders Retail & Service 2024 за вклад в цифровую трансформацию и развитие технологий для партнеров и рынка

Самолет Плюс признан HeadHunter самой популярной компанией в сфере недвижимости, заняв 15 место среди всех отраслей и 31 место в общем рейтинге крупнейших работодателей России

В дополнение к профессиональным наградам мы системно анализируем обратную связь клиентов и партнеров. В 2024 году индекс NPS¹ среди B2C-клиентов составил 74, что подтверждает высокий уровень удовлетворенности и готовности рекомендовать Самолет Плюс.

Партнеры франчайзинговой сети также высоко оценивают сотрудничество, отмечая надежность бизнес-модели, продуктовых решений и прозрачность коммуникаций. Мы внимательно анализируем обратную связь с обеих сторон, чтобы совершенствовать линейку услуг и повышать эффективность взаимодействия.

Клиенты о Самолет Плюс:

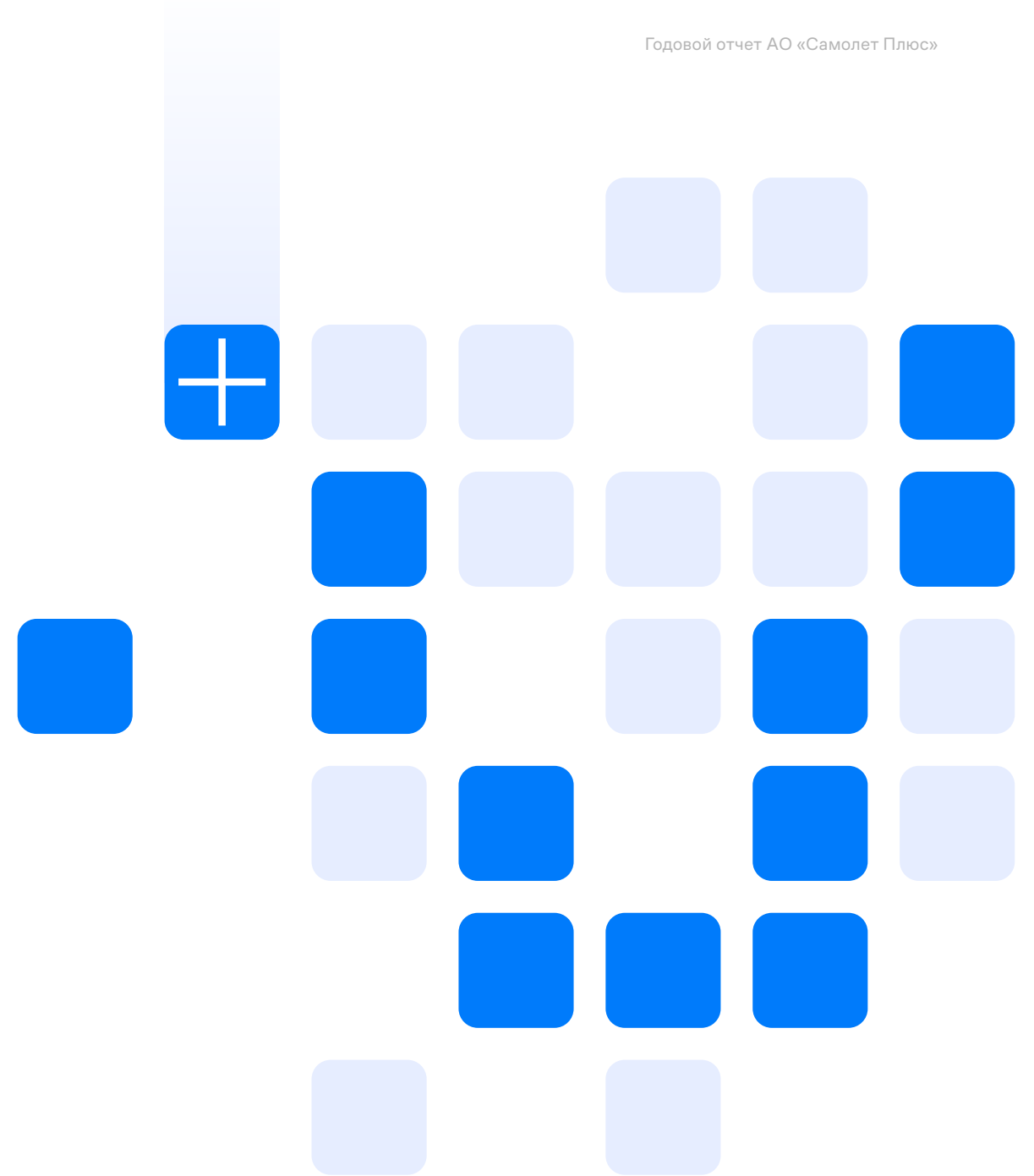
- «Сотрудники вникают в суть вопросов, сопровождают до результата».
- «Цифровые сервисы работают быстро и удобно».
- «Высокий уровень организации и четкость процессов».

Партнеры отмечают:

- «Современные решения, поддержка и вовлеченность на всех этапах».
- «Комплексность продуктов позволяет быстро масштабироваться».
- «Фокус на долгосрочное развитие и прозрачные условия работы».

¹ NPS (Net Promoter Score) — индекс лояльности клиентов.

Стратегический отчет



- 17 Рынок недвижимости России в 2024 году
- 18 Ключевые вызовы рынка недвижимости и предлагаемые решения Самолет Плюс
- 19 Ключевые тренды рынка недвижимости и позиция Самолет Плюс
- 20 Стратегия развития Самолет Плюс

Рынок недвижимости России в 2024 году

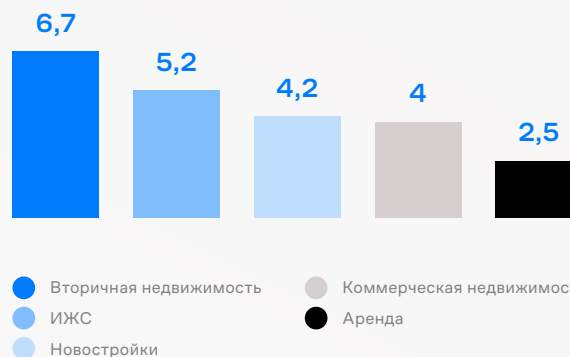


Рынок жилой недвижимости и связанные с ним услуги является крупнейшим потребительским рынком в России по итогам 2024 года оценивается в 27,3 трлн рублей¹.

Структурно рынок включает следующие сегменты:

- **Рынок первичной недвижимости**, формируемый застройщиками и девелоперскими структурами.
- **Рынок вторичной недвижимости**, охватывающий сделки купли-продажи существующего жилого фонда.
- **Рынок ИЖС (Индивидуальное жилищное строительство)** — сегмент, ориентированный на возведение жилых домов на земельных участках, находящихся в частной собственности.
- **Рынок аренды жилья**, включающий краткосрочную и долгосрочную аренду.
- **Рынок коммерческой недвижимости** включает офисные, торговые, складские и иные нежилые объекты, которые могут быть интегрированы в жилую застройку.

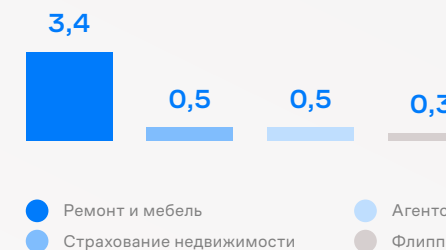
Ключевые сегменты рынка недвижимости, трлн руб.



Дополняют основной рынок смежные и сервисные направления:

- **Ремонт и меблировка** — формируют значительный объем послепродажных затрат.
- **Агентские услуги** — обеспечивают сопровождение сделок с недвижимостью.
- **Финансовые инструменты**, включая ипотечное кредитование и страхование, которые играют критическую роль в обеспечении ликвидности и доступности жилья.
- **Инвестиционные модели**, такие как флиппинг, усиливают привлекательность рынка с точки зрения частных и институциональных инвесторов.

Смежные и сервисные направления рынка недвижимости, трлн руб.



¹ Оценка компании на основании открытых источников.

Ключевые вызовы рынка недвижимости и предлагаемые решения Самолет Плюс

Развитие рынка недвижимости в России сдерживается рядом системных проблем. Основные вызовы связаны с высокой фрагментированностью отрасли, низким уровнем цифровизации отдельных сегментов и отсутствием комплексных сервисов для участников рынка.

Можно выделить ключевые проблемные зоны рынка недвижимости:

1. **Разрозненность экосистемы.** Девелоперы, риелторы, банковские структуры, сервисы аренды и ремонтные компании действуют обособленно, что увеличивает расходы и усложняет процесс взаимодействия для конечного потребителя. Особенно остро это проявляется на вторичном рынке жилья, где сохраняются высокие риски мошенничества, непрозрачность сделок и слабая правовая защищенность участников.
2. **Недостаточная цифровизация процессов,** что приводит к длительным срокам согласований, неэффективности коммуникаций между участниками и непредсказуемости затрат на сопутствующие услуги.
3. **Отсутствие надежных инструментов** для выбора подрядчиков и сервис-провайдеров для потребителей, что усугубляется ростом стоимости услуг уже в процессе их выполнения и непрозрачной системой ценообразования.

Решением этих проблем становится создание интегрированных платформ и сервисов «единого окна», которые объединяют ключевые этапы сделок с недвижимостью — от поиска объекта и оформления ипотеки до постпродажного сопровождения (ремонт, меблировка). Такой подход позволяет не только повысить прозрачность и безопасность сделок, но и существенно сократить затраты времени и средств для всех участников рынка.



Самолет Плюс задает новый высокий стандарт работы в сфере недвижимости, предлагая системные решения для повышения рентабельности бизнеса и удобства клиентов.

Ключевые тренды рынка недвижимости и позиция Самолет Плюс

Рынок недвижимости России продолжает свою трансформацию под воздействием цифровых технологий и стремительной автоматизации бизнес-процессов. На фоне снижения потребительского спроса и усиления конкуренции ключевым драйвером эффективности стали именно технологические решения.

Одним из трендов стало внедрение CRM-системы нового поколения, адаптированных под специфику рынка недвижимости. Примером такой системы является Топнлаб Плюс — продукт компании Самолет Плюс, разработанный для агентств и агентов. Это не просто база данных контактов, а полноценный инструмент управления продажами: автоматический подбор объектов, отслеживание поведения клиентов на сайте, триггерные рассылки, сквозная аналитика и интеграция с IP-телефонией. Топнлаб Плюс позволяет агентствам строить эффективные воронки продаж по принципам e-commerce, минимизировать потери лидов и ускорять цикл сделки. Такой уровень автоматизации стал стандартом для агентств, ориентированных на результат в условиях высокой конкуренции.

Другим значимым трендом стало использование цифровых платформ для управления взаимодействием застройщиков и агентств. Решение Домбук Плюс от Самолет Плюс стало основным каналом коммуникации в этом сегменте. Домбук Плюс предоставляет единый интерфейс с актуальными данными о стоимости объектов, статусах бронирований и доступности предложений в режиме реального времени. Это сокращает сроки сделок, снижает риск ошибок и устраняет необходимость в ручных согласованиях. Для агентств это — мгновенный доступ к широкой базе объектов, для застройщиков — прозрачный контроль за партнерской сетью и управление продажами на новом уровне.

Еще одним заметным направлением трансформации рынка стал рост популярности трейд-ин-сделок, позволяющих покупателям обменять старое жилье на новое с минимальными затратами времени и сил, что особенно актуально в условиях высокой ключевой ставки и снижения доступности ипотеки. Самолет Плюс запустил начале 2025 года проект «Меняй и Живи», который охватывает более 40 жилых комплексов от крупнейшего девелопера ПАО ГК «Самолет» в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, помогает ускорить цикл сделок, снижает финансовые и психологические барьеры для клиентов, стимулирует спрос в сегменте новостроек и открывает новые возможности для повышения качества жизни, формируя важное конкурентное преимущество девелоперов в условиях сжатого рынка.

Цифровизация также кардинально изменила повседневную работу риелторов и девелоперов. Онлайн-подбор квартир, автоматизированные презентации, электронное подписание документов, клиентские кабинеты и интеграция с Telegram-ботами стали неотъемлемой частью стандартного бизнес-процесса.

Особое место в трансформации рынка занимает внедрение ИИ-инструментов, активно развиваемых в продуктах Самолет Плюс. Алгоритмы машинного обучения используются для оценки ликвидности объектов, прогнозирования спроса, автоматизации обработки клиентских обращений и персонализации предложений. Нейросети помогают агентствам создавать уникальные описания объектов, ранжировать лиды и удерживать клиентов в воронке с минимальными затратами времени. Такие решения повышают продуктивность сотрудников и позволяют компаниям работать эффективнее даже в условиях ограниченных ресурсов.



В апреле 2025 года Самолет Плюс запустил первую в России ИИ-платформу для риелторов — AI Plus.

Платформа помогает агентам автоматизировать рутинные задачи:

- первичное общение с клиентами;
- создание маркетингового контента;
- анализ переписки;
- подготовку новостных и аналитических сводок на основе данных из более чем 150 источников.

По оценке компании, это позволяет экономить до 30% рабочего времени за счет сокращения времени на коммуникации и подготовку материалов. В пилотном запуске более 2 000 агентов повысили эффективность работы: число заявок, входящих до сделки, выросло на 20%, а время на создание контента сократилось минимум вдвое.

Самолет Плюс формирует технологическую основу современного рынка недвижимости, превращая цифровые и ИИ-инструменты из вспомогательных сервисов в ядро бизнес-модели.

Стратегия развития Самолет Плюс

Среднесрочная стратегия развития Самолет Плюс сосредоточена на усилении ключевой вертикали бизнеса — проведении и финансировании сделок. Завершив этап территориальной экспансии и охватив ключевые регионы, мы концентрируемся на углублении проникновения в транзакции через каналы B2B.

Ключевые направления нашей стратегии:

Лидерство в цифровизации рынка недвижимости (Proptech & транзакции)

- Развитие мультиистинговой системы (МЛС) как центральной платформы рынка агентств недвижимости.
- Полный контроль за жизненным циклом сделки: от поиска объекта до расчетов и постпродажных сервисов.
- Интеграция всех участников: агентов, агентств, застройщиков, сервис-провайдеров в единую экосистему.

Комплексное развитие ИИ-инструментов для повышения эффективности и масштабируемости бизнеса в недвижимости

- Автоматизация процессов — внедрение ИИ для автоматической обработки заявок, подбора объектов, анализа цен и управления документооборотом.
- Персонализация клиентского опыта — использование алгоритмов машинного обучения для рекомендаций объектов, сценариев сделки и предложений услуг на основе поведенческого анализа.
- Прогнозирование рыночных трендов — применение ИИ-моделей для оценки ликвидности, динамики цен и потенциальной доходности объектов недвижимости.
- Поддержка решений агентов и менеджеров — внедрение интеллектуальных ассистентов, подсказок по скриптам продаж и анализа эффективности работы.

Рост выручки и производительности через управление транзакциями

- Фокус на рост среднего количества сделок на агента.
- Повышение монетизации через кросс-продукты: ипотека, страхование, субсидирование, мебель, ремонт.
- Развитие моделей buy&sell, трейд-ин и сделок с авансированием.

Финансовая устойчивость

- Повышение EBITDA за счет контроля расходов и повышения маржинальности.
- Оптимизация капиталоемких бизнесов (флиппинг, мебель).

Масштабирование сети с акцентом на качество и эффективность

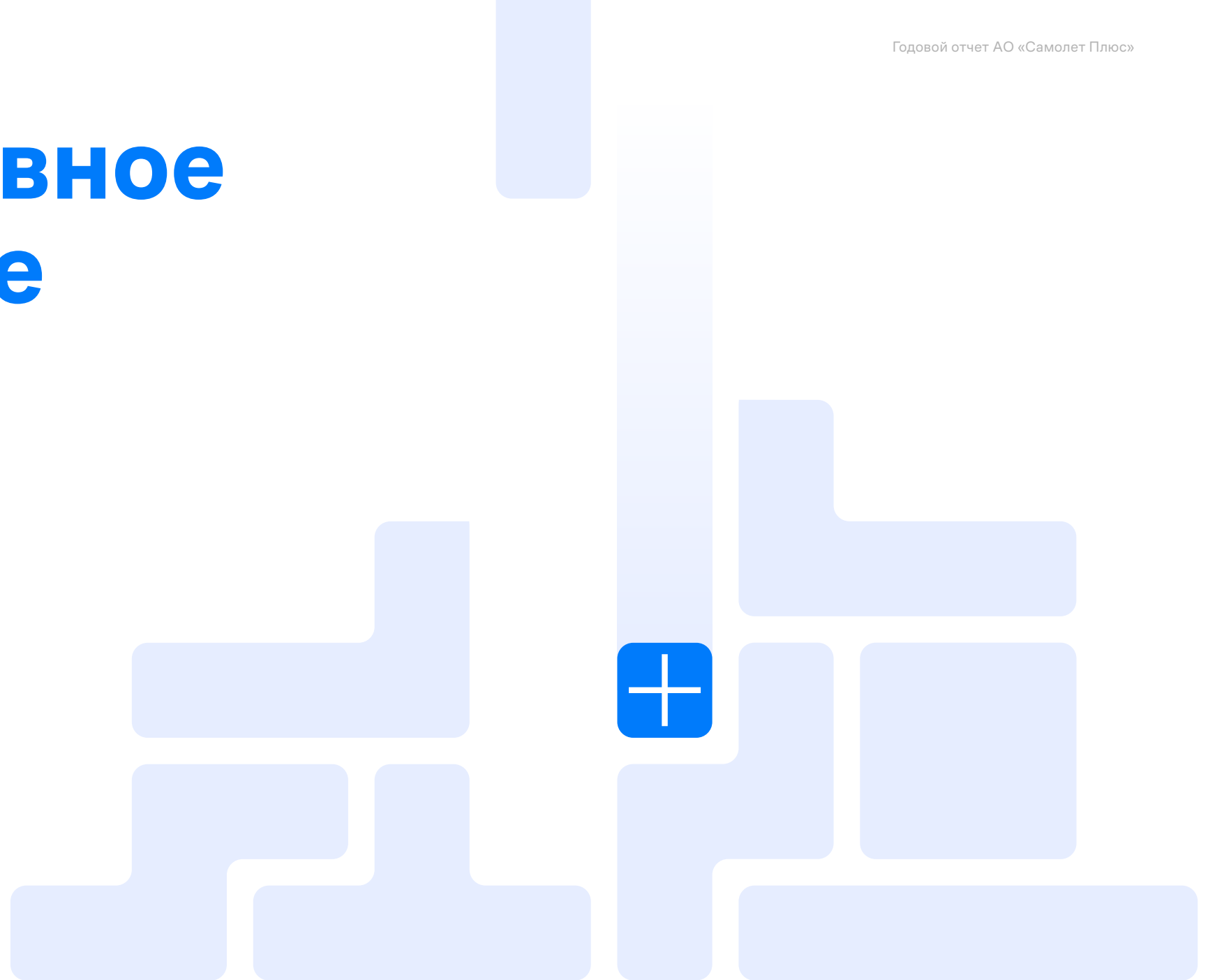
- Точечное расширение офисов с привязкой к юнит-экономике и захват доли приоритетных региональных рынков.
- Программа развития агентов: подбор, обучение, удержание, рост LTV¹ на агента.

Экосистемный эффект и устойчивость бизнеса

- Укрепление единства и управляемости сети, а также всего рынка агентов по недвижимости через платформу сделок, стандартизированное обучение и интеграцию Proptech-сервисов.
- Создание устойчивого потока доходов через внешних клиентов и B2B-направления.
- Выстраивание бренда как технологического лидера рынка недвижимости.

¹ LTV (Lifetime Value) — прогнозная прибыль компании от одного агента за все время сотрудничества.

Корпоративное управление



22 Структура корпоративного управления

23 Система корпоративного управления

Структура корпоративного управления

Высший орган управления Компании —
Общее собрание акционеров.

Его деятельность, порядок созыва и проведения закреплены в Уставе Общества.



Система корпоративного управления

Совет директоров — коллегиальный орган управления, который играет ключевую роль в корпоративном управлении Общества. Он осуществляет стратегическое управление Компанией и контроль исполнения решений Общего собрания акционеров. Совет директоров функционирует в соответствии с Положением о Совете директоров.

Основной задачей Совета директоров является выработка политики с целью развития деятельности Общества и увеличения его прибыльности.

Ключевые цели Совет директоров:

- ↗ обеспечение прав и интересов акционеров;
- ↗ повышение конкурентоспособности Компании и максимизация ее стоимости;
- ↗ разработка стратегии развития компании и контроль ее реализации;
- ↗ контроль деятельности исполнительных органов Компании;
- ↗ поддержание эффективных механизмов внутреннего контроля;
- ↗ поддержание устойчивого финансового положения Компании.

Члены Совета директоров:

- ↗ Попов А. С.
- ↗ Волков Д. В.
- ↗ Голубков Д. А.
- ↗ Варламов К. В.

Независимый член Совета директоров:

- ↗ Варламов К. В.

Общество стремится к формированию сбалансированного и компетентного состава Совета директоров. При выборе членов Совета директоров учитываются такие факторы, как опыт и профессиональные достижения без принятия во внимание половозрастных факторов, культурной или этнической принадлежности. Благодаря этому в Обществе есть Совет директоров, в который входят высококвалифицированные специалисты в сфере девелопмента, финансов и стратегического управления. Помимо профильных компетенций, члены Совета директоров обладают многосторонней экспертизой, полученной на протяжении работы в различных сферах деятельности. Сбалансированный состав Совета директоров, профессиональные навыки и многолетний опыт его членов способствуют Обществу в достижении его стратегических целей. Председатель Совета директоров отвечает за обеспечение эффективности работы руководящего органа Общества. В Обществе разделены должности и соответствующие функции Председателя Совета директоров и Генерального директора.

Присутствие независимых директоров в составе Совета директоров — важная составляющая корпоративного управления Общества. Они обладают необходимым профессиональным опытом для формирования собственной позиции по ключевым вопросам развития Общества. Наличие и работа независимых членов Совета директоров ведет к повышению прозрачности деятельности и обеспечивает защиту прав и интересов акционеров.

В целях повышения эффективности своей деятельности и предварительного рассмотрения наиболее важных вопросов, отнесенных к компетенции совета директоров Общества, по решению совета директоров Общества в 2025 году планируется формирование его консультативно-совещательных органов:

- ↗ комитета по аудиту и комитета стратегическому планированию и инвестициям.

В апреле 2025 года на внеочередном общем собрании акционеров Общества было принято решение об увеличении количественного состава Совета директоров до 7 человек.

Генеральный директор осуществляет текущее руководство деятельностью Общества. Генеральный директор Общества обладает всеми полномочиями, не входящими в исключительную компетенцию общего собрания акционеров Общества и Совета директоров.

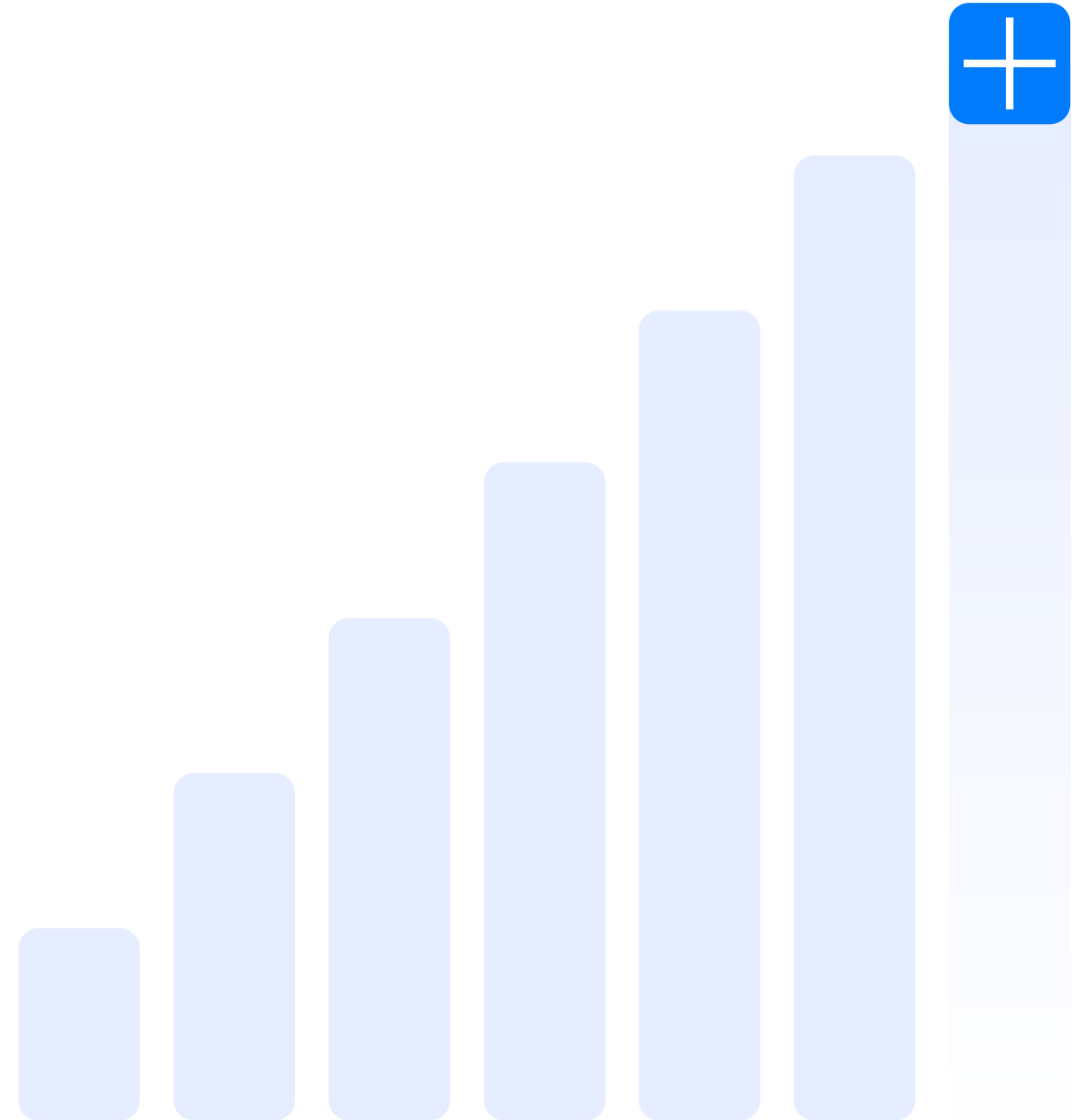
Порядок деятельности Генерального директора и принятие им решений устанавливается Уставом Общества, внутренними документами Общества, а также договором, заключаемым между Обществом и Генеральным директором.

Генеральный директор:

- ↗ Попов Александр Сергеевич

Устойчивое развитие

- 25 Фокусы компании с точки зрения устойчивого развития
- 26 Корпоративный университет Самолет Плюс
- 29 Взаимодействие с государственными органами



Фокусы компании с точки зрения устойчивого развития



Образование и развитие

Системное повышение уровня знаний и компетенций внутри компании и на рынке недвижимости укрепляет корпоративную культуру, повышает конкурентоспособность и стимулирует приход новых профессионалов в отрасль. Корпоративный университет Самолет Плюс играет ключевую роль в формировании квалифицированных кадров, способных вносить вклад в устойчивое развитие не только компании, но и всей отрасли.



Укрепление доверия

Открытый диалог с регуляторами и внедрение прогрессивных норм помогают повысить социальную ответственность всех участников рынка, создать безопасную среду для сделок и укрепить доверие клиентов.



Комплексное развитие

Вовлечение в отраслевые союзы и совместные проекты с государственными органами стимулирует инвестиции, улучшает инфраструктуру рынка недвижимости и создает новые возможности для роста бизнеса Самолет Плюс и его партнеров.

Корпоративный университет Самолет Плюс



В 2024 году Самолет Плюс сделал важный шаг на пути к устойчивому развитию, запустив Корпоративный университет — пространство непрерывного обучения, где каждый сотрудник наших франчайзинговых офисов, от стажера до руководителя, получает возможности для профессионального роста, раскрытия потенциала и достижения амбициозных целей.

Развитие сотрудников, равный доступ к обучению и повышение качества сервиса стали важными направлениями нашей работы, позволяя не только усиливать экспертизу внутри команды, но и закладывать прочную основу для долгосрочного роста компании.



Университет предлагает широкий выбор программ:

- Мы запустили **133** курса, из которых **119** доступны бесплатно, а **14** — на коммерческой основе.
- Все программы разделены на **девять тематических категорий** — от юридических аспектов сделок до HR-навыков, чтобы каждый сотрудник мог быстро найти именно то направление, которое поможет ему в работе.





Цифровая платформа и удобство доступа



Гибкая цифровая среда — ключ к успеху в обучении

Мы собрали в едином пространстве все необходимые ресурсы: от инструкций по отдельным продуктам до баз знаний HR и финансовых сервисов. Еженедельные мероприятия, онлайн-зарядки и интерактивные совещания помогают поддерживать вовлеченность и обмен опытом. Удобный Telegram-бот напоминает о ближайших занятиях и отправляет уведомления об успехах в учебе, а руководители могут легко отслеживать прогресс сотрудников, их оценки и присутствие на вебинарах. Расписание занятий публикуется в онлайн календарях, что позволяет не пропускать важные темы.



Результаты, которыми мы гордимся

За 2024 год обучение в Корпоративном университете стало еще более доступным и организованным. Это подтверждают:

- **CSI¹ 98%** (показатель удовлетворенности обучением), свидетельствующий о высоком качестве и актуальности программ.
- Отлаженный процесс автоматизации, благодаря которому сотрудники из разных регионов могут учиться в удобное время и без отрыва от основной деятельности.
- 157 потоков и курсов были проведены в Корпоративном университете.
- 13 450 учащихся прошли обучение.

¹ CSI (Customer satisfaction index) индекс удовлетворенности — это показатель того, насколько пользователи довольны.

Вклад в устойчивое развитие

Создавая современные возможности обучения, Самолет Плюс вносит весомый вклад в долгосрочное развитие человеческого капитала, что непосредственно влияет на качество обслуживания клиентов и репутацию бренда.

Мы верим, что сильная команда — это фундамент для дальнейшего роста и лидерства в сфере недвижимости. Постоянное обновление курсов, появление новых тем и подходов к обучению помогают поддерживать динамичную корпоративную культуру, ориентированную на инновации и результат.

В 2025 году Корпоративный университет Самолет Плюс продолжит реализацию стратегии по повышению качества и доступности образования. В числе приоритетных задач — внедрение инструментов искусственного интеллекта для совершенствования методик обучения, расширение образовательной линейки за счет новых курсов, а также развитие персонализированного подхода к обучению, включая разработку индивидуальных образовательных траекторий.

Корпоративный университет остается ключевой платформой для профессионального и личностного развития, предоставляя всем участникам образовательного процесса необходимые знания, вдохновение и уверенность в собственных силах на пути к достижению общих целей.

Взаимодействие с государственными органами



Самолет Плюс активно взаимодействует с государственными структурами, отраслевыми союзами и другими значимыми участниками рынка.

Наша деятельность в сфере взаимодействия с органами власти способствует установлению прозрачных правил, повышению уровня сервиса и развитию цивилизованного рынка недвижимости в России.

1

Российский союз участников рынка недвижимости

Самолет Плюс стал одним из инициатором создания Союза рынка недвижимости



Присоединяйтесь к Российскому союзу участников рынка недвижимости: вместе мы формируем единые стандарты, отстаиваем интересы бизнеса и обеспечиваем высокую квалификацию специалистов по всей стране.

Весной 2024 года было создано Общероссийское межотраслевое объединение работодателей «Российский союз участников рынка недвижимости». В союз входят компании из 58 регионов России, среди которых, помимо Самолет Плюс, присутствуют такие крупные игроки, как «Этажи», «Авентин», «Адресат» и другие.

Главная задача организации — обеспечить чистоту и честность каждой сделки и создать единые правила игры для всех участников рынка недвижимости.

Основные цели и задачи Союза рынка недвижимости



Создание единых стандартов работы:

союз стремится к выработке единых подходов и норм, которые могли бы регламентировать деятельность агентств недвижимости.



Разработка законодательных инициатив:

участники союза, взаимодействуя с государственными органами, предлагает решения по совершенствованию нормативной базы для повышения качества и безопасности сделок на рынке.



Защита интересов бизнеса:

союз выступает площадкой, где участники могут обсуждать отраслевые проблемы, формировать консолидированную позицию и вести открытый диалог с органами власти.



Повышение квалификации специалистов:

союз продвигает обучение и внедрение современных технологий оценки и управления недвижимостью, что в долгосрочной перспективе повышает уровень услуг в отрасли в целом.



Президентом Союза рынка недвижимости избран Александр Попов, Генеральный директор Самолет Плюс.



Независимая оценка квалификации (НОК)

Союз активно поддерживает механизм независимой оценки квалификации (НОК) специалистов по недвижимости как ключевой инструмент повышения качества кадров в отрасли. НОК служит инструментом объективной проверки знаний и навыков сотрудников в сфере недвижимости.

Зачем нужна НОК?



1. Подтверждение квалификации:

НОК позволяет специалистам официально подтвердить соответствие профессиональным стандартам, что повышает их ценность в глазах работодателей и клиентов.



3. Повышение доверия к компаниям:

для агентств недвижимости, внедряющих НОК, становится проще выстраивать долгосрочные отношения с клиентами и партнерами — наличие сертифицированных специалистов укрепляет деловую репутацию.



2. Формирование профессионального сообщества,

которое объединяет только подготовленных и ответственных специалистов, что повышает общий уровень ответственности в сфере недвижимости.



4. Развитие профессиональных стандартов:

НОК помогает формировать единые методологии и требования к работе риелторов, консультантов и других специалистов.

Роль Самолет Плюс в продвижении НОК



Участие в разработке стандартов:

эксперты компании активно вовлечены в подготовку и обновление профессиональных стандартов, которые ложатся в основу НОК.



Практическое внедрение:

Самолет Плюс стимулирует своих партнеров и сотрудников проходить процедуру НОК, что способствует общему повышению квалификации в экосистеме.



Популяризация идеи сертификации:

через союз и собственные каналы коммуникаций компания подчеркивает важность независимой оценки компетенций для формирования цивилизованного рынка недвижимости.

В 2025 году мы продолжим защищать интересы предпринимателей рынка недвижимости и формировать единые стандарты работы.

Контакты

Контакты для СМИ

Надежда Фёдорова

Директор по связям с общественностью

ni.fedorova@samolet.ru

press@samoletplus.ru

Контакты для инвесторов

Дина МаксUTOва

Директор по взаимодействию с инвесторами

d.maksutova@samolet.ru

ir@samoletplus.ru



Самолет Плюс стремится поддерживать постоянную связь с инвесторами, партнерами и другими заинтересованными сторонами.

Мы открыты к диалогу и ценим конструктивное взаимодействие. Особое внимание уделяем обратной связи — внимательно анализируем отзывы о полноте и прозрачности нашей отчетности. Мы будем признательны за предложения по улучшению раскрытия информации для повышения качества коммуникации.

Сайт Самолет Плюс

<https://samoletplus.ru>

Сайт Самолет Плюс для инвесторов

<https://investors.samoletplus.ru/>

Telegram-канал для инвесторов

https://t.me/v_pluse

Telegram-канал для партнеров

https://t.me/samolet_plus_business

Telegram-канал Домбук Плюс по новостройкам

https://t.me/novostroy_instrument

Telegram-канал по финансовым сервисам Самолет Плюс

<https://t.me/+KbTNSKY2Dr01NmM6>

Telegram-канал платформа Флиппинг плюс

<https://t.me/flipexpo>

Приложения

1. Заключение Обществом крупной сделки — договора купли продажи доли, на следующих существенных условиях:

Стороны сделки:

- Общество с ограниченной ответственностью «Самолет Плюс» — Продавец.
- Акционерное общество «Самолет Плюс» — Покупатель.

Предмет: Продавец продает, а Покупатель покупает всю принадлежащую Продавцу долю в размере 100 % (сто процентов) в уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью Международная франчайзинговая образовательная управляющая компания «Самолет Плюс» ОГРН (1160280109593).

Цена сделки: 1 250 100 000 (один миллиард двести пятьдесят миллионов сто тысяч) рублей 00 копеек.

Крупная сделка одобрена Общим собранием акционеров Общества (Протокол №1-24 от 31.05.2024 г.)

2. Заключение Обществом крупной сделки, в совершении которой имеется заинтересованность — договора об открытии возобновляемой заемной линии №ГК-257-24, на следующих существенных условиях:

Стороны сделки:

- Публичное акционерное общество «Группа компаний «Самолет» — Займодавец.
- Акционерное общество «Самолет плюс» — Заемщик.

Предмет договора: Займодавец обязуется предоставить Заемщику заем путем открытия возобновляемой заемной линии с лимитом в сумме 10 000 000 000 (десять миллиардов) рублей для пополнения оборотных средств на срок по 31 декабря 2029 года включительно, а Заемщик обязуется возратить Займодавцу полученный заем и уплатить проценты за пользование им в размере, в сроки и на условиях договора.

Проценты за пользование заемными средствами составляют величину, равную ключевой ставке Банка России, увеличенной на 4 % (четыре) процента годовых, в период ее действия.

Лица, заинтересованные в совершении сделки и основания их заинтересованности:

- Публичное акционерное общество «Группа компаний «Самолет», так как является лицом, контролирующим Общество и стороной сделки.
- Голубков Дмитрий Аркадьевич, так как является членом Совета директоров Общества и членом Совета директоров ПАО «ГК «Самолет».

Крупная сделка, в совершении которой имеется заинтересованность одобрена Общим собранием акционеров Общества (Протокол №2-24 от 27.06.2024 г.).

3. Заключение Обществом крупной сделки, в совершении которой имеется заинтересованность — договора об открытии возобновляемой заемной линии №ЛЮ-9-24, на следующих существенных условиях:

Стороны сделки:

- Акционерное общество «Самолет плюс» — Займодавец.
- Общество с ограниченной ответственностью «Самолет Плюс» — Заемщик.

Предмет договора: Займодавец обязуется предоставить Заемщику заем путем открытия возобновляемой заемной линии с лимитом в сумме 10 000 000 000 (десять миллиардов) рублей для пополнения оборотных средств, а Заемщик обязуется возратить Займодавцу полученный заем и уплатить проценты за пользование им в размере, в сроки и на условиях настоящего договора.

Проценты за пользование заемными средствами составляют величину, равную ключевой ставке Банка России, увеличенной на 4,25 % (четыре целых двадцать пять сотых) процента годовых.

Заемщик обязуется возратить сумму займа 31 декабря 2027 г.

Лицо, заинтересованные в совершении сделки и основания его заинтересованности:

- Попов Александр Сергеевич, так как является членом Совета директоров, Генеральным директором Общества и Генеральным директором ООО «Самолет Плюс».

Крупная сделка, в совершении которой имеется заинтересованность одобрена Общим собранием акционеров Общества (Протокол №3-24 от 16.07.2024 г.).

Отчет о крупных сделках и сделках с заинтересованностью.