

# Алексей Панфилов: «Впервые банковские кредиты оказались для нас дороже займов на фондовом рынке»

21 мая 2024 г.

Интервью ФПК «Гарант-Инвест»



Добавить в избранное

ФПК «Гарант-Инвест» 22 мая выходит на рынок публичного долга с шестнадцатым по счету облигационным займом на 4 млрд рублей. Все привлеченные средства эмитент планирует направить на рефинансирование банковских кредитов. О том, что девелопер получит в результате замены одного долга на другой, почему его следующий выпуск будет «зеленым», а также какие инвестпроекты реализует, в интервью Boomin рассказал президент финансово-промышленной корпорации «Гарант-Инвест» Алексей Панфилов.



## «Арендатор должен подходить нам по концепции»

— С какими ключевыми показателями компания завершила I квартал 2024 г.?

— Напомню, что 2023 г. мы закончили с рекордными для себя показателями выручки и EBITDA — 3 млрд рублей (+7%) и 3,5 млрд рублей (+16%) соответственно. Поэтому, когда мы соотносим результаты I квартала 2024 г. к тому же периоду 2023 г., то должны понимать, что прошлый год был рекордным. И тем не менее, I квартал 2024 г. показал хорошую динамику. Выручка выросла на 8%, до 770 млн рублей. EBITDA, как и в прошлом году, росла в том числе за счет доходов от наших финансовых активов, которые резко увеличились из-за повышения доходности на финансовых рынках и величины ключевой ставки Банка России. В итоге рост EBITDA составил 1-2%. Посещаемость наших торговых центров в период с января по март увеличилась на 5%.

— Вакантность в торговых центрах осталась на прежнем уровне?

— Да, она составляет 2% при среднерыночном показателе в Москве — 5-7%. То есть уровень вакантности в наших торговых центрах заметно ниже рынка и имеет тенденцию к дальнейшему снижению. К слову, до ковида мы жили с уровнем вакантности 0,2%. Для нас очень важно качество арендатора. Арендатор должен подходить нам по концепции и быть готовым платить по достаточно высоким ставкам.

Сегодня мы видим рост числа локальных российских игроков, которые заинтересованы в масштабировании. Это и продуктовый ритейл, и общепит, и non-food ритейл. Если в 2023 г. около 100 брендов в Москве имели планы и бюджеты на развитие, то в 2024 г. эта цифра выросла до 400-500 игроков. Раз они хотят масштабироваться, значит, готовы и на более высокую арендную ставку.

— На какой срок заключаете договоры с арендаторами?

— Мы давно ушли от длинных договоров, исключение — «якоря». В большинстве своем мы заключаем 11-месячные. Так как у нас 430 арендаторов, а после открытия комьюнити-центра WESTMALL их будет уже более 500, то, конечно, постоянно какие-то соглашения заканчиваются и мы можем либо заменить арендатора, либо предложить ему более высокую ставку.

## «В WESTMALL мы начали процесс передачи помещений арендаторам»

— Компания несколько раз переносила открытие WESTMALL, последний — на июнь 2024 г. Эти планы остаются в силе? Насколько технически здание готово к открытию?

— Техническое открытие произойдет в конце июня — первой декаде июля. Тут всё будет зависеть от готовности арендаторов. Мы намерены были открыться еще в ноябре прошлого года, но в условиях высокой ключевой ставки Банка России ритейлеры — наши основные арендаторы, бизнес которых развивается на заемные средства — попросили нас взять небольшую паузу. В результате мы поменяли концепцию WESTMALL. Теперь это комьюнити-центр, а не многофункциональный комплекс. Акцент сделан на общественное питание и сферу услуг, поскольку эти бизнесы меньше зависят от размера «ключа». «Якорным» арендатором WESTMALL станет супермаркет «Перекресток», который в комьюнити-центре будет работать с первого дня.

Отделочные работы в здании практически завершены, наносим последние штрихи: устанавливаем светильники, высаживаем деревья. Торжественное открытие WESTMALL с разрезанием ленточки запланировано на День города, который в Москве пройдет в первой декаде сентября.

— Уже все площади WESTMALL сданы в аренду?

— Да, в WESTMALL мы начали процесс передачи помещений арендаторам. У них будет 30-45 дней, чтобы выполнить отделочные работы, установить оборудование, завезти товар.

— К моменту торжественного открытия все арендаторы будут готовы к работе?

— WESTMALL — это 19-й объект, который мы открываем. Например, ТК «Галерея Аэропорт», которая по количеству арендаторов сопоставима с

WESTMALL (это около 70 компаний), открылась с восьмью арендаторами, на следующий день их было уже 15, и через две недели работали все. Все кровно заинтересованы открыться быстрее, тем более что после того, как заработает торговый центр, арендаторы смогут заниматься отделкой помещений только в ночное время. Значит, приходится ускоряться.

## «Под проект в Люберцах мы готовим «зеленые» облигации на 1 млрд рублей»

— В прошлом году компания купила участок в Люберцах под строительство комьюнити-центра площадью 28,5 тыс. кв. м. Строительные работы уже начались?

— Как только у нас будет разрешение на строительство, которое мы ждем к концу мая, на следующий день выйдем на площадку. К стройке мы полностью готовы. Площадь комьюнити-центра составит 28,5 тыс. кв. м, включая 7 тыс. кв. м эксплуатируемой кровли. Реализация проекта займет два года.

— Проект в Люберцах компания планировала полностью реализовать на средства, привлеченные с фондового рынка. Это намерение в силе? Когда ждать выпуск? Каковы его параметры?

— Да, это первый наш проект, который мы реализуем в основном за счет средств публичного долгового рынка. Конечно, там будут и наши инвестиции, но банковские кредиты мы привлекать не будем. В проект в Люберцах мы уже вложили 1 млрд рублей — это покупка площадки, получение техусловий на подключение к инженерным сетям водо-, газо-, электроснабжения и так далее.

Под проект в Люберцах мы готовим «зеленые» облигации на 1 млрд рублей, которые планируем разместить летом текущего года. При общей стоимости строительства объекта в 3 млрд рублей не меньше половины инвестиций — это вложения в «зеленые» технологии.

Это и промышленные жируловители, и системы очистки воздуха и сточных вод, и энергосберегающие технологии, и инфраструктура для экологического транспорта.

— Почему решили выйти с «зеленым» выпуском?

— Уже многие годы мы стараемся вести свою деятельность в соответствии с ESG-принципами, что среди прочего предполагает заботу об окружающей среде и ответственное инвестирование. У нас есть высокий ESG-рейтинг от АКРА, и мы входим в список предприятий ESG-индекса РБК. Энергоэффективными технологиями занимаемся уже 20 лет. ESG-повестка для нас — это не какой-то маркетинг и не какая-то надуманная вещь, а определенная деловая культура, свод правил и подходов к ведению бизнеса, которых мы придерживаемся. Тем более, что речь идет уже о третьем «зеленом» выпуске облигаций. Первые два, по 500 млн рублей каждый, мы выпустили в 2019-м и 2020 гг., соответственно уже успешно погасили.

— Компания озвучивала планы модернизировать в текущем году по программе «РЕ» сразу три торговых центра. На каком этапе находится реализация этих проектов?

— Действительно, в этом году запланирована реконструкция ТЦ «Ритейл Парк» с полным обновлением всей зоны общественного питания, реновация ТРК «Москворечье» с превращением центрального атриума в единое гастропространство, а также обновление фасадов ТЦ «Смолл Каширский». Прямым следствием реновации станет увеличение арендной платы и замена арендаторов, которые не смогут платить больше. Поэтому, пока в России сохраняется высокая ключевая ставка ЦБ, мы в интересах арендаторов не будем форсировать эти работы. Но как только денежно-кредитная политика в стране смягчится, проекты будут полностью реализованы.

## «Мы не считаем ставку купона по новому выпуску заниженной»

— 22 мая компания выходит с новым облигационным займом на 4 млрд рублей и сроком обращения чуть меньше 2,5 лет. Сообщалось, что привлеченные средства будут направлены на рефинансирование банковских кредитов...

— Мы впервые привлекаем средства на рынке публичного долга с целью рефинансирования кредитов. В этом смысле наш 16-й по счету облигационный выпуск уникален.

Как девелоперы мы столкнулись с необычной ситуацией: впервые банковские кредиты оказались для нас дороже займов на фондовом рынке. И это без учета всевозможных ковенант, страхования, зарплатных проектов и тому подобных допслуг. Мы поставили перед собой задачу в течение двух-трех лет достигнуть паритета между банковскими кредитами и долговыми бумагами. Сейчас соотношение источников фондирования — 72% на 28%. И мы потихонечку решаем эту задачу. Поскольку речь идет о рефинансировании, новый облигационный выпуск не приведет к росту долговых обязательств компании, что очень хорошо для наших инвесторов.

Первым делом мы погасим самые дорогие кредиты. Это позволит нам вывести из-под обременения половину заложенных в банках объектов коммерческой недвижимости. С учетом наших планов, связанных с IPO и публичностью, важно, чтобы большая часть портфеля недвижимости была без обременений.

У нас появится возможность как реализовать объекты, так и быстро привлечь под них финансирование, в случае если конъюнктура станет другой. Наша инвестпрограмма предполагает продажу одного объекта коммерческой недвижимости в год при покупке и строительстве трех.

Рефинансирование банковских кредитов со снятием обременений с недвижимости также приведет к улучшению наших кредитных рейтингов. Напомню, НРА в апреле изменило прогноз по рейтингу ФПК «Гарант-Инвест» со «стабильного» на «позитивный».

— Ставка купона по выпуску установлена на уровне 17,6% годовых на весь период обращения. Ожидаете скорого снижения ключевой ставки?

— Вся страна на это рассчитывает. При этом мы не считаем ставку купона по новому выпуску заниженной. Она абсолютно адекватно положению компании на рынке. Предыдущий выпуск облигаций на 3 млрд рублей мы разместили в феврале-марте по ставке купона 18% годовых. Сейчас эти

бумаги торгуются по цене 101-102% от номинала. Это значит, что в прошлый раз мы немножко переплатили. Сейчас не время переплачивать, каждую копейку нужно считать.

— **Длительность первого купонного периода по новому выпуску составит всего шесть дней. Нетипичное для рынка решение...**

— Так получилось из-за даты погашения. Для нас было принципиально важно закрыть все обязательства по выпуску перед инвесторами 15 октября 2026 г. В это время у нас будет окно между исполнением других долговых обязательств, и мы комфортно погасим выпуск. Чтобы не делать коротким последний купон, мы сделали его первым.

— **Недавно ФПК «Гарант-Инвест» увеличила объем программы биржевых облигаций серии 002P с 15 до 25 млрд рублей. Почему не стали регистрировать новую программу?**

— Если стратегия компании на публичном долговом рынке и ее эмиссионная документация не изменились, нет никакого смысла регистрировать новую программу, достаточно увеличить лимит существующей.

Думаю, реализация расширенной программы как раз и позволит нам выровнять объемы банковского кредитования и привлеченных инвестиций на рынке облигаций.

— **Насколько компания готова к IPO?**

IPO — серьезная цель, к которой мы идем как минимум последние пять лет. Мы считаем, что уже сегодня компания соответствует всем базовым критериям, предъявляемым к эмитенту рынка акционерного капитала.

За эти годы мы подтянули корпоративное управление, качество отчетности, уровень кредитных рейтингов. Но недвижимость — вещь консервативная, здесь не нужно торопиться. Тут особые мультипликаторы. К выходу компании на IPO должен быть готов рынок, биржа, андеррайтер. Поэтому нам еще предстоит сделать определенные шаги на пути к первичному публичному размещению акций.