

Реновация торгового центра дает 15-20%-ный рост выручки



5 марта ФПК «Гарант-Инвест» подготовила пятый, самый крупный выпуск облигаций на 6 млрд рублей с доходностью 12% годовых на пять лет. Это первый выпуск после присвоения рейтинга BBB+ и увеличения программы биржевых облигаций эмитента до 10 млрд рублей. Что ждет инвесторов на рынке коммерческой недвижимости в этом году и какие преимущества дает покупка облигаций «Гарант-Инвеста» в интервью «Интерфаксу» рассказал президент и совладелец компании Алексей Панфилов.

- ФПК "Гарант-Инвест" уже 15 лет работает на рынке коммерческой недвижимости. Сейчас вы готовите пятый выпуск облигаций. Источники на рынке говорили о размещении объемом до 6 млрд рублей, срок размещения - пять лет. Почему именно эта сумма и на такой срок?

- За 15 лет работы мы построили 18 зданий, постоянно расширяли свой портфель недвижимости. Сейчас мы готовим пятый – самый крупный - выпуск наших биржевых облигаций. Размер, действительно, составит 6 млрд руб. В том числе он предусматривает рефинансирование первого, второго и третьего выпусков через добровольную оферту эмитента. Это будет основной выпуск, максимально ликвидный.

Срок пять лет. Это бумага с амортизацией, частичным погашением тела облигаций начиная с шестого купонного периода – через 1,5 года. В этот раз выплата купона поквартально, что удобно и для физических лиц, и для банков.

Ранее мы в основном фондировались за счет кредитов крупных банков. Но увидев, что на облигации идет достаточно устойчивый спрос, мы решили увеличить программу, особенно после присвоения рейтинга BBB+ от рейтингового агентства АКРА в конце 2018 года.



- Каким образом увеличится ваша программа?

- Недавно Московская биржа зарегистрировала изменение в программу биржевых облигаций, увеличив ее с 5 до 10 млрд рублей. В структуре нашего инвестиционного портфеля облигации будут занимать примерно 1/3 – 1/4 от общего объема заимствования. Облигации более гибко и быстро позволяют проводить сделки и реализовывать наши проекты по инвестиционной программе.

- Если общий объем 10 млрд, то пятый выпуск будет больше, чем все предыдущие вместе взятые?

- Рамочная программа выпуска биржевых облигаций определяет общий объем средств. Мы сейчас сделали изменение в программу, это нам позволяет в будущем делать дополнительные выпуски. Но, действительно, этот выпуск самый большой, он также позволяет держателям облигаций 1, 2 и 3 выпуска поменять их на новый, более ликвидный выпуск.

- Какую доходность показали предыдущие выпуски?

- Мы начали эту программу чуть меньше двух лет назад - 29 мая 2017 года. Первый пробный выпуск был на 1 млрд рублей, это была двухлетняя бумага с доходностью 13% годовых. На первом размещении была переподписка, поэтому мы сделали второй выпуск, чтобы удовлетворить спрос. По второму выпуску доходность была уже 12% годовых, так же на два года.

На всех четырех выпусках у нас еще не было кредитного рейтинга, поэтому мы шли аккуратными небольшими шагами. Но после его присвоения спрос вырос, в том числе со стороны институциональных игроков.

Буквально на прошлой неделе к со-организаторам этого выпуска присоединился Газпромбанк, что также увеличивает рынок сбыта наших облигаций среди крупных игроков.



- Кто организует выпуск?

- BCS Global markets. Ожидаемая доходность по выпуску - 12% годовых.

- Это выше уровня рынка?

- Чуть выше уровня доходности, которую дает рейтинг ВВВ+. Чем выше рейтинг, тем ниже доходность. Мы менее двух лет на этом рынке, для нас это некая плата за выход на открытые рынки капитала, чтобы получить узнаваемость среди профессионального круга инвесторов.

- Почему вы решили выйти на открытый рынок?

- Мы никогда в принципе не скрывали нашу деятельность, были открыты для рынка, партнеров, регуляторов, контролирующих органов. Весь наш бизнес сосредоточен в Москве, у нас абсолютно прозрачная структура собственности. Наши торговые центры находятся на крупнейших магистралях города, у станций метро, их посещает более 35 млн человек в год. По сути они уже тоже публичны. Поэтому для нас понятие прозрачности естественно.

Несколько лет назад мы решили двигаться в сторону публичной компании. Это связано со спецификой работы. Рынок коммерческой недвижимости очень капиталоемкий, каждый проект требует много денег. Построить или купить торговый центр в 20 тыс. кв м стоит 4-5 млрд, частями ты его купить не можешь.

В отличие от жилой, коммерческая недвижимость (если получаешь доход от аренды) требует длинных инвестиций – 5-7-10 лет. Мы, например, кредитуемся в банках на 10 лет, облигации на 5 лет, в среднем как раз получается 7-8 лет.

- Что выгоднее – банки или облигации?

- По процентной ставке, конечно, кредиты дешевле, но они очень сильно ограничены ковенантами банков. Нельзя взять больше, чем по определенной формуле. По облигациям таких жестких ограничений нет. Банки, к сожалению, все меньше финансируют инвестиционную стадию. Слишком много нового регулирования по рискам, слишком жесткие требования по кредитам.



- Из чего состоит ваша инвестпрограмма?

- Это программа редевелопмента. В ближайшие несколько лет мы не хотим брать на себя строительные риски и строить новые торговые центры из-за кризиса, изменения спроса и предложения, увеличения вакантности в новых торговых центрах.

Мы работаем с 430 арендаторами и очень внимательно смотрим на их потребности. Сегодня большой потребности в новых торговых центрах у них нет. Обычно новые торговые центры строятся в новых микрорайонах, но там не понятен ни средний чек, ни количество посетителей. В итоге арендаторы не готовы платить хорошую фиксированную арендную плату, брать на себя риски по новым стройкам. Для них это слишком большой риск. Но с другой стороны в Москве, по нашим подсчетам, находится более 300 торговых объектов, которые требуют модернизации и реновации. Это объекты, построенные в 1990-х и начале 2000-х в лучших местах для торговли и общественного питания – у метро, на магистралях, у остановок общественного транспорта, в районах массовой жилищной застройки. Но они морально устарели, не соответствуют ни требованиям посетителей, которые привыкли к хорошему уровню шоппинга и досуга, ни арендаторов. Торговые объекты нужно постоянно обновлять под меняющиеся требования. Примерно раз в 5-10 лет.

- Что не устраивает арендаторов?

- Торговые центры не соответствуют их уровню. Раскрученным сетям общепита, таким как Макдональдс, KFC, Burger King нужна инфраструктура: большое количество электричества, коммуникации по воздуху, канализации, так как это высокопроизводительное производство. Им нужен хороший облик объекта и нормальные соседи, а не продавцы шаурмы и те, кто перешли в ТЦ из переходов.

- Как вы планируете воплощать эту программу?

- Каждый проект индивидуален. Но в целом мы планируем покупать ТЦ, обновлять их без закрытия (закрывать часть, работать по ночам), менять концепцию, фасады, название, функциональное назначение, арендаторов, инженерию, выстраивать новую стратегию продвижения в Интернете и соцсетях.

После покупки объекта мы в 2-3 раза увеличиваем функцию общественного питания, развлечения. Сегодня это то, что больше всего притягивает людей. Для этого нужно создавать комфортное общественное пространство в уже привычном высоком стандарте.

Это сложная программа, потому что иногда построить с нуля легче, чем перестраивать чужое, но мы уже научились. В 2017 году мы обновили три своих объекта. Из обычного торгового центра ТЦ у метро Пражская стал торгово-ресторанным комплексом – остались только продукты питания, 8 ресторанов и супермаркет. Великолепно работает.

В прошлом году обновили 9 своих объектов (фасад, интерьеры), везде увеличивали функцию питания.

- Как это влияет на стоимость объекта?

- За счет этого сильно увеличивается стоимость объекта. Через три года рассчитываем на увеличение на 50-80% минимум. Самое главное – это увеличить посещаемость. Маркетинг, комфорт внутри и правильные арендаторы. С большинством арендаторов сегодня у нас строятся договорные отношения – фиксированная аренда и процент с товарооборота. У нас с ними одни задачи.

- Какие планы на этот год?

В этом году мы планируем обновить еще три наших объекта и купить минимум 2-4 объекта. При этом делаем упор на диверсификацию рисков. Для нас лучше 10 торговых центров по 10 тысяч м чем один на 100 тысяч м. Это надежнее. Мы портфельные девелоперы. За счет этого мы снижаем риски. При покупке мы ориентируемся, что на редевелопмент уйдет не больше 20-25% стоимости объекта, тогда эта модель работает.

Например, в 2018 году за 5 месяцев мы заменили 12 якорных арендаторов, это существенный показатель. Даже с учетом выпадающих доходов смогли увеличить выручку на 9%, она составила 2,7 млрд рублей. Но для нас основной показатель - это стоимость активов – 25 млрд рублей, рост на 12%. При том что рост новых площадей всего 2%. Реновация увеличивает стоимость объекта.

- Каков прогноз на этот год?

- На конец года рассчитываем прибавить около 5 млрд рублей стоимости объектов за счет приобретений; ожидаем примерно плюс 700 млн рублей к выручке. Наш бизнес очень высоко рентабелен. Доля прибыли в выручке не менее 80%.

- Почему инвесторам может быть выгоднее купить ваши бумаги, нежели самую коммерческую недвижимость?

- Коммерческая недвижимость – это очень надежное вложение средств, нет больших колебаний, меньше спекулятивных тенденций и регулирования со стороны государства. Каждый может купить сам, но сначала надо найти лучшее предложение. А они не всегда есть у риелторов и на открытом рынке.

- Нужны наработанные связи?

- Конечно, мы все друг друга знаем. Часто сделки идут даже без привлечения риелторов. Но если работать с нуля, нужно найти риелтора, самому управлять этим объектом с точки зрения эксплуатации - понимать риски, связанные с эксплуатацией объекта, и соблюдать серьезные требования по обеспечению безопасности, в первую очередь пожарной.

Но самая главная сложность – это найти арендаторов. Сегодня вакантность площадей порядка 5-7%. У нас это 3,52%, мы выглядим лучше рынка. Но пока есть вакантность – условия диктуют арендаторы. Когда у тебя пакетные отношения – по 5-8 точек одного бренда – ты с ним работаешь как с партнером и получаешь совсем другие условия. Но если у тебя только один объект, то велика вероятность потерять время и получить выпадающие доходы. Арендатор будет настаивать на своих условиях, в итоге ты проиграешь. Получишь максимум 8-10% годовых. И даже эта доходность тебе не гарантирована. Арендатор может уехать. Иногда можно даже в минус уйти.

Мы же даем инвесторам возможность напрямую вкладываться в недвижимость с фиксированной доходностью. Для физлиц облигации не облагаются НДФЛ.

- Вы планируете выходить за пределы Москвы?

- Пока нет, стратегия сегодня – это только Москва. Она сильно отличается по потребительским настроениям. Да, требования выше, но какие бы не были сложности в экономике, москвичи никогда не будут экономить на кофе, питании и продуктах.

В Москве наблюдается существенный рост ритейла, банки все больше и больше приходят в торговые центры. Потребность в качественных помещениях растет, а строительство в последние годы остановилось. Даже проектировать новые торговые центры перестали, а ритейл растет. Пока еще вакантность есть, но она уже снизилась с 15% до 5%. В этом году она может приблизиться к нулю. Будет очень серьезное перераспределение спроса и предложения. Ритейлу будут нужны еще качественные площадки. На этом фоне ожидаем рост арендных ставок и борьбу арендаторов за хорошие места.

- В течение года?

- В ближайшие пять лет. Если будет спрос со стороны арендаторов, инвесторы опять начнут брать на себя строительные риски, но не раньше, чем через пять лет.

- Каков ваш прогноз на 2019 год?

- Кроме нулевой вакантности помещений также прогнозируем естественный рост арендных ставок на уровне 7% - индексация, заложенная в договорах. С 2018 года уже 90% арендаторов соглашаются на индексацию, прописанную в договоре. Реновация торгового центра дает 15-20%-ный рост выручки.

