«Рынок вновь готов к публичным заимствованиям девелоперов»

Ян ИЗАК,
генеральный директор, ООО «Сэтл Групп»

В конце июля 2019 года холдинг Setl Group разместил второй облигационный заем в рамках программы биржевых облигаций на 25 млрд рублей. По итогам сбора заявок объем спроса на бумаги девелопера более чем в два раза превысил первоначальный ориентир, в результате чего итоговая сумма привлечения была увеличена с 3 до 5 млрд рублей. Генеральный директор ООО «Сэтл Групп» Ян Изак считает этот факт показательным, особо подчеркивая, что его компания — первый девелопер, вышедший на рынок после вступления в силу нового законодательства, радикально меняющего правила игры на рынке строящегося жилья. О том, как новые правила повлияют на финансовые показатели холдинга, как поменялись условия заимствования, а также о целях размещения облигационных займов Ян Изак рассказал в интервью Cbonds Review.

— Отрасль жилищного строительства переживает серьезную трансформацию. Как вы оцениваете новации, связанные с изменением основной схемы финансирования проектов? Как эти новации повлияют на Setl Group?

— Изменения в законодательстве призваны решить проблемы обмана дольщиков недобросовестными участниками рынка. Таким образом, реформа прежде всего повлияет на работу компаний, которые и ранее испытывали те или иные проблемы. Это может повлечь за собой изменение структуры рынка: продолжится увеличение доли компаний из ТОП-10, которые уже сегодня обеспечивают более половины объема реализации строящегося жилья.

Если говорить о Setl Group, то мы позаботились о том, чтобы сохранить прежнюю схему продаж для максимального числа объектов. И конечно, заранее заручились поддержкой банков-партнеров. Поэтому для нас, как и для всех участников рынка, правила изменятся, но влияния на бизнес это не окажет.

В будущем мы нацелены на удержание лидирующих позиций в ТОП-3 по России и текущей доли на уровне 18% от общего объема рынка в Петербурге.

— Как выглядит бизнес Setl Group сегодня?

— Наибольший объем продаж — 99% — приходится на Петербург и пригородную зону Ленобласти. Мы реализуем крупнейшие в регионе проекты, например микрорайоны «Чистое небо» и «Солнечный город». Объем продаваемой площади этих проектов превышает 1 млн кв. м.

Setl Group регулярно выводит на рынок новые проекты и следующие очереди в проектах комплексного освоения, средний срок между выводом очередей одного объекта в продажу — полгода. Также регулярно пополняем земельный банк.

Мы соблюдаем оптимальные сроки строительства — 2–2.5 года. Объекты холдинга сдаются в срок, часто квартиры дольщики получают гораздо ранее даты, указанной в договорах долевого участия.

Объем адресной программы мы планируем держать на уровне 5.5–6 млн кв. м, объем ввода в течение календарного года — не менее 1 млн кв. м общей площади, в частности, в 2019 году планируем ввести в эксплуатацию более 1.2 млн кв. м.

— Давайте вернемся к трансформации отрасли. Вы полагаете, вам удалось адаптироваться к новой реальности? Работаете ли уже по схеме с эскроу-счетами?

— Изменения в законодательстве по вопросу введения эскроу-счетов произошли еще в июле 2018 года, когда был принят 175-й федеральный закон. Но вплоть до 1 июля 2019 года мы жили в условиях переходного периода, и этого времени было вполне достаточно, для того чтобы полностью подготовиться к завершающему этапу реформы. Мы создали все условия для сохранения текущей схемы продаж в отношении максимального количества объектов, по которым получены разрешения на строительство. Несмотря на то что появление первых проектов с использованием эскроу-счетов предполагается уже в 2019 году, их доля в структуре объектов холдинга станет значительной только через 2 года.

Я напомню: согласно 478-му федеральному закону от 25 декабря 2018 года, застройщик обязан использовать эскроу-счета для реализации только тех проектов, которые не соответствуют специальным критериям. К ним относятся степень готовности проекта и реализация определенной доли квартир в строящемся объекте. Так, для проектов без социальной инфраструктуры была установлена степень готовности в 30%, для проектов, включающих социальную инфраструктуру, — 15% и 6% — для системообразующих предприятий. В 94% находящихся в строительстве проектов Setl Group (1.97 млн кв. м) планируется возведение социальных объектов. Только в 6% проектов (примерно 0.12 млн кв. м) подобная инфраструктура не предусмотрена.

Что касается проданных квартир, доля реализованного жилья должна составлять не менее 10% общей площади помещений. Мы обеспечили соответствие и этому критерию тоже.

Получается, что хоть законодательные новации и повлияли на работу холдинга, но не оказали негативного влияния. Мы очень плавно переходим на реализацию проектов по новым правилам.

СПРАВКА

Выпуск облигаций Setl Group на сумму 5 млрд рублей, размещенный на Московской бирже 23 июля 2019 года, — второй в рамках Программы биржевых облигаций серии 001Р объемом 25 млрд рублей.

Ставка купона установлена на уровне 10.75% годовых. Срок обращения бумаг — 3.5 года, оферта и амортизация по облигациям не предусмотрены.

Организаторами размещения выступили БК «РЕГИОН», ВТБ Капитал, Газпромбанк, BCS Global Markets, АЛЬФА-БАНК; агент по размещению — БК «РЕГИОН».

Национальное рейтинговое агентство АКРА присвоило выпуску облигаций Setl Group кредитный рейтинг A-(RU). В настоящее время это максимальный публичный кредитный рейтинг эмиссии, когда-либо присвоенный облигационным выпускам российских компаний в секторе «Строительство и недвижимость».

— Насколько напряженными были ваши переговоры с банками? Как замещение средств дольщиков банковским проектным финансированием скажется на показателях компании?

— Работу над проектным финансированием с использованием эскроу-счетов мы начали заблаговременно, еще до вступления в силу нового законодательства. По сути, мы разрабатывали соответствующие программы совместно с банками. Проводились переговоры как с действующими кредиторами, так и с организациями, развивающими проектное финансирование, но не финансировавшими холдинг ранее.

Текущие условия кредитования с использованием эскроу у банков похожи друг на друга, а утвержденный для застройщиков продукт отличается лишь нюансами. Предложенные условия финансирования оказались приемлемыми для нас.

Замечу, что за продажи в холдинге отвечает лидер среди брокеров России — компания «Петербургская недвижимость», и они стабильно растут. Так, в первом полугодии 2019 года объем продаж Setl Group увеличился на 65% в денежном выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 53.2 млрд рублей.

Учитывая нашу динамику продаж в период строительства каждого объекта, процентная нагрузка на проект существенно не повлияет на финансовые показатели холдинга.

Уровень долга у всех застройщиков, несомненно, будет расти. Однако инвестиционному сообществу необходимо учитывать в первую очередь уровень долга, покрытый средствами дольщиков на счетах эскроу. В перспективе ближайших трех лет мы ожидаем, что полное покрытие долга по проектному финансированию средствами на эскроу-счетах приведет к минимальной стоимости заимствований. Для нас эта стоимость будет меньше льготной ставки, которая в среднем установлена на уровне 5%.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОВАЦИИ ПОВЛИЯЛИ НА РАБОТУ ХОЛДИНГА, НО НЕ ОКАЗАЛИ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ. МЫ ОЧЕНЬ ПЛАВНО ПЕРЕХОДИМ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

В 2019–2021 годах поступления на расчетный счет по всей адресной программе холдинга будут превышать поступления средств на счета эскроу. Паритет в пропорции по поступлениям будет достигнут только в 2022 году.

К 2022 году, когда поступления на счета эскроу будут составлять не менее 50% от поступлений всей адресной программы, мы ожидаем более чем двукратное превышение средств на счетах эскроу над уровнем долга.

— На какие цели вы планируете направлять средства от размещения облигаций?

— Setl Group нельзя назвать новичком на рынке публичного долга, но в то же время у нас был довольно длительный перерыв. Первый заем на 1 млрд рублей мы разместили еще в 2007 году, для этих целей провели достаточно масштабную кампанию — и ребрендинг, и качественные изменения в составе корпоративного управления с введением в состав директоров независимого директора. Параллельно провели огромную работу, связанную с осознанием публичности и раскрытием информации по компании.

Первый заем мы успешно погасили уже в 2012 году. Второй выпуск разместили спустя 5 лет, в ноябре 2017 года, в рамках программы на 25 млрд рублей.

В первых выпусках мы преследовали две основные цели. Первая — рефинансировать часть имеющегося долгового портфеля. Вторая — получить средства для инвестирования в новые проекты, то есть на покупку новых земельных участков.

Новый, третий по счету выпуск мы размещали в условиях рекордно низкой для нас величины кредитного портфеля — всего 3.5 млрд рублей при общем совокупном долге в 8.5 млрд рублей (с учетом облигационного выпуска). В этой связи потребность в рефинансировании как таковом у нас практически отсутствовала. Средства от размещения будут направлены в основном на инвестиционные цели.

— Что это за цели?

— Несмотря на внушительный земельный банк, который позволяет нам построить около 5.6 млн кв. м продаваемой площади жилой и коммерческой недвижимости, мы находимся в постоянном взаимодействии с продавцами по новым участкам и владеем полной оперативной информацией по всем имеющимся в Петербурге пятнам под застройку. При принятии решения о покупке участков исходим из подготовленности участка для минимизации рисков, связанных с градостроительными ограничениями. Также мы оцениваем время вхождения в проект. На наш взгляд, сейчас настал удачный момент для пополнения земельного банка.

Эмитентом в нашем случае выступает головная компания, ООО «Сэтл Групп». Она не является непосредственным застройщиком и не ведет хозяйственную деятельность, связанную со строительством. Поэтому на нее не распространяются новые нормы 214-ФЗ, оставляющие застройщикам право на исключительно целевые заимствования.

SETL GROUP — ПЕРВАЯ КОМПАНИЯ-ДЕВЕЛОПЕР, КОТОРАЯ ВЫШЛА НА РЫНОК ПУБЛИЧНЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ ПОСЛЕ ДЛИТЕЛЬНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

— Насколько приемлемыми являются для вас текущие условия публичных заимствований?

— Условия публичных заимствований для эмитентов нашей отрасли за последние два года изменились не в лучшую сторону. На наш взгляд, рост рисков произошел за счет той неопределенности, которая возникла в связи с масштабным реформированием отрасли и законодательными ограничениями деятельности застройщиков. Итогом таких изменений стало как минимум снижение срока заимствований, а также измененная структура таких привлечений. В частности, для застройщиков на текущий момент неприемлемы такие вещи, как амортизация и оферта, потому что производственный цикл в действующем законодательстве не подразумевает частичного использования денежных средств дольщиков до полного завершения проекта строительства.

— Как на оценку риска влияет динамика ваших рейтингов? На какой тип инвесторов вы рассчитываете в первую очередь?

— Холдинг показывает отличную динамику повышения кредитных качеств. На текущий момент нам присвоен максимальный публичный кредитный рейтинг в секторе «Строительство и недвижимость» по национальной шкале от АКРА A-(RU), а также - долгосрочный кредитный рейтинг на уровне «B+» от международного рейтингового агентства S&P Global Ratings, что является одним из лучших показателей в строительной отрасли среди российских компаний. Такие рейтинговые оценки, безусловно, влияют на изменение типов инвесторов, которым интересны наши бумаги. Так, при размещении выпуска облигаций в июле 2019 года мы зафиксировали переспрос на бумаги в два раза, поэтому приняли решение об увеличении суммы размещения с 3 до 5 млрд рублей. Основной спрос был сформирован со стороны управляющих и инвестиционных компаний, в финальной аллокации он составил более 67%. Мы высоко оцениваем данный фактор, ведь Setl Group — первая компания-девелопер, которая вышла на рынок публичных заимствований после длительного реформирования законодательства.

— Кстати, как это реформирование скажется на себестоимости строительства? Повлияет ли возможный рост цен на конечный спрос и, соответственно, на устойчивость девелоперов?

— В данном случае очень многое зависит от конкретного девелопера, его надежности, выстроенных партнерских взаимоотношений с банками. Также прямая взаимосвязь с тем, как компания оказалась подготовлена к изменениям.

Большинство крупных застройщиков, входящих в ТОП-10 в Петербурге и области, так же как и мы, заранее позаботилось о плавном переходе на работу с эскроу-счетами. Многие объекты — около 70% — по-прежнему продаются без использования счетов эскроу, так как соответствуют специальным критериям. В таком случае можно прогнозировать, что наибольший прирост себестоимости

придется не на 2019 год, а на более позднее время. При этом, учитывая опыт работы с банками, у крупных застройщиков рост показателя будет небольшим.

Мы отмечали повышение средних цен в петербургской агломерации в 2018 году: в массмаркете в Петербурге — на 8%, в пригородной зоне — на 12.8%. В первом полугодии 2019 года отмечен рост на 4.3% в городе и на 5.1% — в пригородах. В дальнейшем рост цен будет плавным: в условиях конкуренции застройщики не могут себе позволить резкого увеличения стоимости квартир.

— Насколько диверсифицирован портфель ваших проектов? Какой тип проектов вы считаете наиболее привлекательным для себя сегодня?

— Если говорить об объектах в стадии строительства, то у нас наибольшую долю занимают проекты комфорт-класса — 83%, на объекты бизнес-класса приходится 12%, на элитные проекты — 5%.

Говоря о привлекательных проектах, нельзя не упомянуть о том, что сейчас отмечается активное развитие редевелопмента в популярных и статусных локациях — в обжитых районах города, часто — на набережных или рядом с ними, близко к метро, неподалеку от статусных учебных заведений, парков, скверов. Такие проекты редевелопмента позиционируются сегодня в «высоком комфорт-классе». Помимо выгодного местоположения они отличаются от обычного комфорт-класса «внутренней начинкой». Например, у Setl Group это наличие квартир с потолками высотой 3 м и панорамными окнами с увеличенными оконными проемами. Высокие требования покупателей к таким комплексам нашли отражение в повышении уровня благоустройства. Так, в новых проектах холдинга этого класса во дворах появились дендропарки, экологичные детские площадки. Также был улучшен уровень отделки квартир.

Холдинг Setl Group был одним из первых участников рынка Петербурга, кто вывел объекты «высокого комфорт-класса». В настоящее время холдинг реализует 10 таких объектов.

Мы считаем, что новый сегмент «высокий комфорт» имеет хорошие перспективы в северной столице. Это предположение уже подтверждается высоким интересом покупателей к данным объектам. Более того, часто они располагаются в локации со сложившимся «отложенным спросом», что приводит к ажиотажу в первые дни продаж.

— Планируете ли вы географическую экспансию, есть ли регионы, в которых вам интересно было бы развивать бизнес?

— Как я уже заметил, 99% средств мы получаем от реализации жилья в петербургской агломерации. Оставшуюся долю нам приносят Калининград и Калининградская область. Вряд ли это соотношение изменится в ближайшие годы. Однако мы постоянно находимся в поиске интересных предложений. И если такое предложение поступит нам из другого региона, например из столицы, мы сможем его рассмотреть.

Ипотечные ценные бумаги и секьюритизация в России

ABS CMBS RMBS

Москва
19 сентября 2019

Восьмая ежегодная профессиональная конференция

http://cbonds-congress.ru/events/453
Реклама