АО «Джи-групп»: скромная экспансия

В семинаре приняли участие:

Линар ХАЛИТОВ,
генеральный директор,
АО «Джи-групп»

Татьяна ХУСАИНОВА,
директор по финансам,
АО «Джи-групп»

Андрей БУШ,
исполнительный директор
по институциональному бизнесу,
инвестиционная компания ITI Capital

Федеральный девелопер из Казани АО «Джи-групп», владеющее двумя брендами — «Унистрой» в сфере жилой недвижимости и UD-Group в коммерческой, в августе разместил на рынке уже второй выпуск облигаций. В рамках онлайн-семинара представители компании рассказали о бизнесе компании, о планах экспансии в регионы и о причинах реорганизации из ООО в акционерное общество. В семинаре приняли участие: Линар Халитов, генеральный директор АО «Джи-групп», Татьяна Хусаинова, директор по финансам АО «Джи-групп», а также организатор первого выпуска и один из организаторов второго — Андрей Буш, исполнительный директор по институциональному бизнесу инвестиционной компании ITI Capital. Полную версию семинара можно увидеть на YouTube-канале Cbonds.

В Петербурге рынок очень конкурентный, но, чтобы занять 1–2%, не придется устраивать какую-то страшную конкурентную борьбу

— Начнем с презентации компании.

Линар Халитов

— Компания работает с 1996 года. В Татарстане мы крупнейшие уже последние 3–4 года, крупнейшие в Поволжье. Где-то 90–95% процентов бизнеса — строительство жилой недвижимости, остальное — коммерческая недвижимость (строительство и управление).

Мы работаем в Уфе и Тольятти. Недавно вышли на рынок Петербурга. Планируем выйти на рынок Москвы, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Самары.

Реализовали почти 2 млн м^2 жилья, и сейчас в портфеле более 400 тыс. м^2 коммерческой недвижимости в управлении. По объемам ввода мы занимаем 25-е место в России. У нас есть два рейтинга: от АКРА BBB(RU) позитивный, от «Эксперта» — ruBBB+ со стабильным прогнозом. Прибыль за 2020 год составила около 5 млрд рублей.

— Как переход на эскроу-счета повлиял на ваш бизнес, как изменилось отношение покупателей к строительным компаниям из-за этого?

Татьяна Хусаинова

— Наши дома в среднем строятся порядка полутора лет. Мы понимали, что к моменту перехода на эскроу-счета большинство наших объектов не будут соответствовать критериям переходного периода, поэтому готовиться начали заранее. Еще в октябре 2018 года запустили первый дом с экроу и уже в начале 2020 года его сдали. Мы не испытывали проблем с проектным финансированием, поскольку у нас был большой опыт взаимодействия с банками. Конечно, до раскассаций было непросто, денег не хватало, но, как только пошли первые раскассации, мы очень быстро вошли в колею. Если говорить об отношении покупателей к этому инструменту, то в целом доверие повысилось, но у нас уровень доверия исторически и так был очень высоким.

— О региональной экспансии: как выбираете, куда идти, и почему не боитесь выходить на рынок Санкт-Петербурга, где очень высокая конкуренция?

Линар Халитов

— Региональное развитие мы начали с Тольятти еще до 2015 года. Тогда мы пошли за земельным участком — нашли хороший участок, регион был недалеко, мы решили попробовать. Это дало нам пищу для размышлений, что землю и регион так подбирать нельзя. Вся динамика наших продаж была связана с динамикой продаж АвтоВАЗа.

В 2015 году мы сделали большой анализ по макроэкономике, посмотрели регионы, где есть демографический приток, где есть хорошая диверсифицированная экономика, где есть госпрограммы по строительству инфраструктурных и социальных объектов, где понятная конкуренция, понятные отношения с властью и т. д. Мы определили перечень городов, куда хотим зайти. Это были города-миллионники, расположенные недалеко от Казани: Нижний Новгород, Самара, Уфа и т. д. В Тольятти мы по-прежнему остаемся, поскольку мы окупили свои затраты и проект работает.

Этот анализ обновляется, мы смотрим города с меньшим населением, но где конкуренция не развита, а экономика существует.

Что касается Петербурга, то здесь нужно говорить о доле на рынке. В Казани у нас около 25%, и эту долю мы не хотим наращивать, потому что придется переходить в более дешевый сегмент.

В Петербурге рынок очень конкурентный, но, чтобы занять 1–2%, не придется устраивать какую-то страшную конкурентную борьбу. При этом выручка от этого процента будет сопоставима с половиной выручки в Казани. Когда нет цели, чтобы захватить рынок, а есть задача диверсифицировать бизнес, это сделать проще: достаточно одного-двух хороших объектов. Если до этого неизвестный девелопер строит хороший дом с видом на Неву, то он его продаст в любом случае.

— Сколько сейчас у вас проектов?

Линар Халитов

— На данный момент 11–12 новых проектов. В 2020 году мы ввели 190 тыс. м^2. В этом планируем 200–250 тыс. м^2. Существенно отклоняться от этих цифр мы не планируем, пока не запустим проекты в следующих регионах. Учитывая планы по Питеру, в 2022 году мы планируем выйти на объемы свыше 300 тыс. м^2. В выручке это отразится ростом на 40 млрд рублей в 2022 году.

— Коммерческая недвижимость дает вам порядка 8% от выручки. Будете расширять это направление?

Линар Халитов

— 5–10% общей выручки мы планируем генерировать за счет коммерческой недвижимости. Соответственно, прирост будет равен общему росту компании. Коммерческая недвижимость очень капиталоемкая с большим сроком отдачи, поэтому больше 10% от выручки мы расширяться не планируем.

— У вас есть стратегия развития до 2030 года. В частности, в ней говорится о планах утроения выручки в 2023 году. Как собираетесь этого добиваться?

Линар Халитов

— Питер ожидаемо позволит нам поднять выручку на 40 млрд, остальное дадут другие регионы, плюс инфляционный рост и сдача нескольких коммерческих объектов.

— Какой уровень долга к EBITDA для вас приемлемый?

Татьяна Хусаинова

— Разрабатывая стратегию, мы определили, что долг / EBITDA у нас будет в районе 2.2. В этих диапазонах мы находимся и планируемся находиться. При этом нужно иметь в виду, что долг преимущественно сформирован коммерческой недвижимостью.

Линар Халитов

— В жилье это не 2.2, а меньше 1.

— Как оцениваете итоги прошлогоднего размещения?

Андрей Буш

— Размещение прошло с трудом, но в итоге мы получили достаточно хороший спрос. Была даже переподписка. Первоначально выпуск намечался на март, но ситуация с коронавирусом показала, что иногда наши планы могут быть скорректированы. По факту на сделку вышли уже в июне. Большой спрос был со стороны физических лиц, со стороны институционалов. В целом мы считаем, что дебютный выпуск для компании прошел замечательно, и текущие котировки также это отражают — спрос на бумаги значительно больше предложения, и торгуются они выше номинала.

— В прошлом году компания произвела реорганизацию в акционерное общество. Для чего это было сделано?

Татьяна Хусаинова

— Реорганизация — закономерный шаг, поскольку форма АО позволяет использовать такие инструменты, например, как опционные программы мотивации менеджмента. IPO мы также видим в своих планах. Логичным продолжением реорганизации будет и изменение корпоративного управления.

Линар Халитов

— Мы продолжаем работать над повышением рейтинга компании. Один из пунктов, кроме диверсификации по регионам, — это повышение качества корпоративного управления. У нас уже есть некоторые элементы корпоративного управления — отдел внутреннего аудита, управление рисками. Планируем ввести независимого директора. Ну и конечно, продолжится работа над повышением прозрачности компании.

И акционеры, и менеджмент компании смотрят в будущее надолго и хотят создать устойчивый работающий бизнес, не зависящий от каких-то конкретных людей.