Группа «Самолет»: «Наша задача — предложить наш продукт в любом регионе»

В семинаре принял участие:

Андрей ПАХОМЕНКОВ,
управляющий директор,
группа «Самолет»

Группа «Самолет», одна из крупнейших федеральных корпораций в сфере PropTech и девелопмента, известна широкому кругу инвесторов не только по акциям, но и по долговым бумагам. В преддверии нового, 11-го выпуска облигаций на 12 млрд рублей на онлайн-семинаре Cbonds Андрей Пахоменков рассказал о положении дел в сфере недвижимости в целом, подвел итоги работы компании в 2021 году, презентовал стратегию развития и поделился планами по работе на рынке публичного долга. Представляем вашему вниманию фрагменты вебинара. Полную версию можно посмотреть на YouTube-канале Cbonds.

Группа «Самолет» планирует в ближайшие два года увеличить свое присутствие до 300 городов и предлагать клиентам свой продукт в любом регионе

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ ЭМИТЕНТА

Одним из важных ключевых событий для бизнеса Группы «Самолет» Андрей Пахоменков назвал консолидацию компании «СПб Реновация», которая имеет внушительный земельный банк в Санкт-Петербурге и осуществляет программу реновации. На основе этой платформы «Самолет» будет выстраивать свою экспансию в регионы.

Еще один важный момент — увеличение количества сдаваемых очередей строительства. «В 2021 году мы ввели 25 очередей строительства и заняли первое место по объемам строительства в Московской области и третье место в Российской Федерации. На 2022 год у нас в планах уже 53 очереди. Уже по итогам первого полугодия 2022 года мы ожидаем занять второе место в РФ по вводу проектов. Дальше вопрос времени и упорства, чтобы занять первое место», — заявил спикер.

«Что такое очереди? Это не количество проектов, количество проектов у нас будет всего 35, но в некоторых проектах мы запускаем по две-три очереди в год. При этом объем, который мы выведем на рынок, составит почти 3.2 млн квадратных метров», — уточнил он.

Еще одно значимое событие, которое, по мнению Андрея Пахоменкова,

имеет большой вес для потенциальных и текущих инвесторов, — это повышение рейтинга до уровня «А» агентством «НКР» и повышение прогноза от «АКРА» до позитивного (при рейтинге А–). «Это говорит о том, что наша бизнес-модель позволяет нам расти с такой скоростью, с которой мы растем, и при этом спокойно управлять нашим долгом», — добавил спикер.

Рассказал Андрей Пахоменков и об операционных результатах 2021 года. По сравнению с 2020 годом объем продаж у Группы «Самолет» вырос на 83%, средняя цена — на 27%. Если посмотреть на рост суммы продаж, то он составил 137% (с учетом «СПб Реновация»). Если говорить про выручку, валовую прибыль и EBITDA, то здесь по каждому показателю рост больше, чем на 100%, выручка — на 130%, EBITDA — на 160%.

ПРО ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2020–2023 годах с учетом запуска проектов в 2022 году и частично в 2023 году Группа «Самолет», по словам Андрея Пахоменкова, намерена увеличить продажи до 2.5 млн квадратных метров, а в 2024 году выйти более чем на 3 млн квадратных метров. «При этом сумма продаж, то есть количество денег по контрактам, которые мы заключим с нашими клиентами, увеличится до 240 млрд рублей в 2022 году, до 350 млрд в 2023-м и превысит 500 млрд в 2024 году», — уточнил он.

Если посмотреть на показатель EBITDA, то и здесь компания закладывает большой рост: на 140% в 2022 году, 60% — в 2023-м и более чем на 50% — в 2024-м. «Здесь важно отметить, что в нашей парадигме мы всегда используем текущие цены, мы никогда не берем прогноз по ценам, даже если мы считаем, что они будут расти. Когда мы составляем свой бизнес-план либо прогноз, мы используем только текущие цены», — пояснил Андрей Пахоменков.

По его словам, такой подход позволяет компании, с одной стороны, консервативно смотреть на все показатели, с другой — перевыполнять планы, которые выдаются в том числе инвесторам, стейкхолдерам. «Это воспринимается очень позитивно и нашими банками-кредиторами, которые с удовольствием выбирают наши проекты для проектного финансирования. Они всегда говорят, что наша реальная финмодель даже лучше, чем та, которую мы показываем банку», — добавил спикер.

Он подчеркнул, что для Группы «Самолет» самый важный показатель — количество выставленных на продажу квадратных метров. «Потому что, по сути, если мы не живем прошлым, ввод сегодня — это свидетельство того, что компания два года назад начала строительство. Может оказаться наоборот, ввод большой, а на продажу вывели 100 квадратных метров. Это хорошо или плохо? Конечно, плохо. Потому что инвестор живет даже не сегодняшним, а будущим днем, и он смотрит, как и рейтинговое агентство, сможет ли компания спокойно обслуживать свой долг, сможет ли увеличить денежный поток, свою стоимость и свой бизнес, для того чтобы стоимость его бумаг выросла», — поделился Андрей Пахоменков.

Он заверил, что девелопер выполнил план продаж по январю, при этом цена на недвижимость в январе была в среднем на 2–3% выше, чем было запланировано в бизнес-плане. «Чтобы понимать, что такое 3% от 160 000 рублей, скажу, что это 5000 рублей, 5000 рублей на 1.5 млн квадратных метров, которые мы планируем продать в 2022 году, а это уже 7.5 млрд рублей дополнительно», — уточнил спикер.

СТРУКТУРА ДОЛГА И НОВЫЙ ВЫПУСК БОНДОВ

В настоящее время у Группы «Самолет» в обращении на публичном долговом рынке было уже 10 выпусков на сумму порядка 39 млрд рублей. Также у компании есть проектные кредиты на 20 млрд. Плюс долг по проектному финансированию — 75 млрд рублей. «При этом денежные средства на счетах эскроу у нас составляют 134 млрд рублей, таким образом, чистый долг с учетом остатков у нас отрицательный», — добавил Андрей Пахоменков.

Он подчеркнул, что Группа «Самолет» ожидает снижения по проектному долгу, несмотря на то что ключевая ставка растет. «Потому что, как только у тебя 100% покрытия происходит на счете эскроу, — а у нас нет ни одного проекта, где меньше 130% покрытия, — ты начинаешь платить небольшую маржу банку, ключевая ставка у тебя обнуляется. При покрытии больше 160% у тебя ставка превращается в ноль (она по факту 0.01%, но это ноль), потому что банки не могут кредитовать тебя по нулевой ставке, это запрещено», — пояснил спикер.

Говоря о новом выпуске, Андрей Пахоменков согласился, что время для выхода на рынок публичных заимствований сейчас непростое. «Выпуск точно будет дороже, чем мы делали в последний раз (выпуск БО-П10 состоялся 25 августа 2021 года. — *Ред.*). Несмотря на это, у нас средняя ставка будет снижаться, потому что растет размер проектного финансирования, а ставка по нему снижается, и средняя будет уменьшаться», — добавил он.

Спикер обратил внимание, что уже на стадии планирования нового выпуска облигаций эмитент увидел большой интерес к сделке со стороны организаторов, поэтому количество организаторов увеличилось.

«Мы уже выбрали в нашем бизнес-плане проекты, на которые мы будем использовать привлеченные средства. Первое направление — это проекты в Москве и Московской области. Второе — проекты “Самолет Страна” в регионах. Плюс новые приобретения, не связанные с проектами в Москве и Московской области. У нас в компании выделено несколько направлений, которые мы развиваем как Prop Tech Developer, потому что, с одной стороны, они позволяют максимально удовлетворить нашего клиента, с другой стороны, дают нам возможность лучше узнать клиента и предлагать ему дополнительные услуги и сервисы», — рассказал Андрей Пахоменков.

В качестве примера он привел закрытую в конце 2021 года сделку по приобретению «Перспективы 24», агентства недвижимости, представленного более чем в 110 городах.

«Планируем в ближайший год-два увеличить свое присутствие до 300 городов, и основная задача этого агентства — не только продавать квартиры “Самолета”, но и предлагать клиенту в любом регионе продукт “Самолет”. Что такое продукт “Самолет”? Это когда вы можете даже на вторичном рынке купить квартиру, в которой у вас будет и кухня, и мебель, и ремонт. Ипотечный кредит вам помогут оформить. Понятно, что это потребует каких-то временны́х и денежных вливаний», — заключил Андрей Пахоменков.