Вячеслав Семененко,
член совета директоров,
Setl Group

ГОТОВИМСЯ к выкупу всего займа

ПИТЕРСКОМУ ДЕВЕЛОПЕРУ SETL GROUP В МАЕ 2009 ГОДА ПРЕДСТОИТ ОФЕРТА ПО ДЕБЮТНОМУ ВЫПУСКУ ОБЛИГАЦИЙ ОБЪЕМОМ 1 МЛРД РУБ. ГОТОВА ЛИ БУДЕТ КОМПАНИЯ ВЫКУПИТЬ 100% ВЫПУСКА, КАК СЕГОДНЯ СТРОЯТСЯ ОТНОШЕНИЯ SETL GROUP С КРУПНЕЙШИМИ БАНКАМИ И КАК ПОВЛИЯЛ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС НА БИЗНЕС ДЕВЕЛОПЕРОВ, В ИНТЕРВЬЮ CBONDS REVIEW РАССКАЗАЛ ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ SETL GROUP ВЯЧЕСЛАВ СЕМЕНЕНКО.

Как бизнес Setl Group отреагировал на события финансового кризиса?

Мы еще в сентябре спрогнозировали негативное развитие ситуации на рынке и приняли решение заморозить ряд проектов. Речь идет в первую очередь о коммерческой недвижимости, которая требует более длинных кредитных ресурсов. Скажем, окупаемость бизнес-центра класса «А» составляет в среднем 6–7 лет. Понятно, что на коротких деньгах строить такие объекты невозможно. Но все эти проекты находятся в портфеле компании, и при изменении конъюнктуры мы сможем запустить их.

Вторым положительным моментом для нас явилось то, что по ряду перспективных проектов компанией не были привлечены кредитные деньги. Ряд проектов мы получили на инвестиционных условиях от города. Финансовые обязательства город обещает лонгировать. Сегодня нет необходимости обслуживать этот долг.

Другая тенденция, которую мы тоже видели еще в начале осени, это то, что потребитель сегодня рассматривает проекты высокой степени готовности. Среди тех адресов, которые у компании есть, многие находятся на стадии завершения. Большая часть из них сдается в 2009 году. Это значит, что они обладают повышенной привлекательностью для тех клиентов, которые присутствуют сегодня на рынке.

Насколько сильно вас подкосило сокращение объема ипотечного рынка?

Раза в полтора рынок сократился из-за сворачивания ипотеки. Это минус, конечно. Мы сегодня переходим от стадии развития к стадии поддержания ограниченного объема продаж.

Интересно, что сегодня, по нашим данным, более 50% населения России считают недвижимость наиболее надежной формой сохранения денег, тем более что в течение следующего года мы сможем наблюдать краткосрочное падение цен. Но надо понимать, что недвижимость — это все-таки не спекулятивный актив. Кроме тех, кто хочет выгодно вложить (а их не более 15%), есть еще покупатели, которые не могут откладывать покупку жилья

«на потом» по ряду личных причин: они тоже рассматривают проекты высокой степени готовности. Это как раз те люди, которые покупают одно-двухкомнатные квартиры небольшого метража. У нас такое предложение есть. Более того, график продаж по этим объектам не уступает докризисным уровням.

Какая ситуация у других жилищных девелоперов?

У всех ситуация разная. Те застройщики, у которых адресная программа сформирована на начальной стадии, чувствуют себя не очень хорошо. Комфортнее тем, у кого дома на завершающей стадии, и есть предложение хороших ликвидных квартир.

Глобально есть несколько факторов, от которых зависит, как будет развиваться девелоперский бизнес дальше. Первое — это то, когда будет найдена некая точка стабилизации экономики, пусть и на низком уровне. По оптимистичному сценарию это случится до лета. Пессимистичного сценария, мы все же надеемся, государство не допустит.

Второй момент — участие государства в рынке. Оно возможно через поддержание ликвидности на ипотечном рынке с помощью тех или иных инструментов. Например, выкуп пакетов ипотечных закладных у банков, что мы вроде бы сегодня наблюдаем. Это и участие в рисках, которые несут банки при дальнейшем предоставлении ипотечных кредитов. Если бы государство взяло на себя риски, связанные с утратой платежеспособности заемщиком, и риски уменьшения стоимости залога, это бы существенно увеличило покупательскую активность.

Девелоперы сейчас остро нуждаются в дополнительной ликвидности. Я не говорю про рынок коммерческой недвижимости (там произойдет перераспределение активов, более состоятельные игроки аккумулируют активы менее устойчивых компаний). С жильем ситуация сложнее, так как это связано с социальными последствиями. И государство не может не вмешиваться в эти процессы. Неважно, будут ли это закупки квартир, рефинансирование задолженности девелоперов через систему уполномоченных банков или оба действия, важно, чтобы позиция государства была обозначена.

То есть строители и девелоперы уверены, что государство должно им дать денег?

Речь идет не о том, чтобы дать денег, а о том, чтобы поддержать ликвидность рынка. Сегодня очень большие объемы в общем кредитном портфеле банков приходятся именно на девелоперов. Но если с коммерческой недвижимостью они разобраться в состоянии, то с жильем — нет. Дилемма заключается в следующем: придется ли бизнесу все эти проблемы решать самостоятельно, или все-таки государство попытается эти проблемы решать с ним вместе?

Предположим, что к весне рынок стабилизируется на какой-то низкой отметке, что тогда?

Когда существует дефицит денег, рынок недвижимости фактически начинает жить как рынок обмена. Основной процент покупок формируется за счет тех, кто продал свою квартиру на вторичном рынке, добавил несколько тысяч и купил новое жилье. По сути это обмен. При этом масса живых денег, необходимая для функционирования этого рынка, может быть в десять раз меньше.

Мы прекрасно понимаем, что в этой ситуации самым жизнеспособным окажется только один сегмент — жилье эконом-класса небольших метражей. Сегменты премиум-класса и бизнес-класса в сложившихся условиях будут низколиквидны. Социальное жилье — это то, что востребовано всегда. А с учетом того, что новые объекты не возводятся, ориентировочно к марту весь имеющийся объем социального жилья просто выберут с рынка.

То есть выгодно будет только строить социальное жилье?

Более того, мы уже десять лет всем говорим, что нужно строить социальное малогабаритное жилье. На сегодня у нас есть такой проект — строительство жилья эконом-класса общей площадью около 1.5 млн кв.м в районе поселка Кудрово. Предполагается, что застройка будет вестись очередями. Мы планируем ежегодно сдавать в эксплуатацию 50–70 тыс. кв.м. Не упадет же рынок ниже годовой потребности в 1 млн кв.м жилья. А учитывая, что к тому времени предложения на рынке просто не будет, спрос на такие квартиры обеспечен.

А строить социальное жилье для города вам неинтересно?

В Петербурге участвовать в аукционах по цене 47 тыс. руб. за кв.м мы не видим смысла. Эти квартиры небольшого метража мы продаем по цене 90 тыс. руб. за кв.м.

Но есть проекты, которые нам интересны. Мы еще до кризиса стремились к тому, чтобы наработать число контрактов с государством. Например, в Калининградской области мы выиграли конкурс на продажу государству большого объема жилья (порядка 70 квартир). Это территории бывшего военного городка в курортном местечке Пионерский Калининградской области, где сейчас идет строительство морской правительственной резиденции.

Кроме того, мы являемся генподрядчиком реконструкции дворцово-паркового ансамбля «Михайловская дача» в пригороде Петербурга с последующим его приспособлением под кампус Высшей школы менеджмента. На сегодняшний день это один из крупнейших контрактов в Санкт-Петербурге. Бюджет проекта — 8 млрд руб. Большой объем выполнения — порядка 3 млрд руб. — приходится на следующий год.

Как себя чувствует сейчас рынок коммерческой недвижимости?

Российский рынок коммерческой недвижимости еще до конца не сформировался, и это, безусловно, делает его более привлекательным для инвесторов, чем, скажем, рынок Европы, который на сегодняшний день уже перенасыщен. Когда кризис закончится, для инвесторов будут интересны в первую очередь устойчивые капиталоемкие рынки. Где они? В развивающихся странах, политически более или менее стабильных. Для России это является некой стратегической возможностью для дальнейшего развития.

Нельзя сказать, что сегодня положение одинаково плохое у всех игроков. С одной стороны, рынок коммерческой

недвижимости всегда требовал большого объема кредитных ресурсов, которых сейчас нет. Именно поэтому мы не собираемся пока запускать проекты строительства бизнес-центров класса «А» в центре города. С другой стороны, на рынке сегодня много непрофильных инвесторов, которые вкладывали в проекты свои деньги, а не кредитные. Что с ними может произойти? Единственно возможные риски — это коррекция уровня заполняемости бизнес-центров и арендных ставок. Но и себестоимость при этом снижается.

Как будут меняться арендные ставки?

Мы прогнозируем снижение ставок на 10–15% до конца года. Страшного в этом ничего нет, потому что они были реально высоки.

То есть рынок был переоценен?

Сложно сказать. Для докризисного уровня рынок был скорее недооценен: спрос превышал предложение, коэффициент заполняемости бизнес-центров составлял 98%. Таких показателей нет нигде. В Лондоне, к примеру, он составляет 60%. В условиях нормальной, растущей экономики рынок требовал все больше и больше новых площадей, так что для каждого времени свои ставки.

Отток арендаторов вы прогнозируете?

Безусловно, коррекция определенная будет. Мы ожидаем, что отток составит в районе 10–15%. Но я могу сказать, что экономика бизнес-центров никогда не строилась с расчетом на заполняемость в 98%. При грамотном управлении уровень 70–80% считается вполне адекватным. А у нас из-за дефицита предложения эти цифры оказывались лучше.

С началом кризиса многие питерские строительные компании объявили о масштабных программах сокращения затрат, увольнениях. На какие жертвы пришлось пойти вам?

Я думаю, что все компании так или иначе производили оптимизацию численности персонала. В нашем случае это тоже было, и в первую очередь — в связи с падением объемов строительства. Это только отчасти связано с кризисом, отчасти — с сезонностью бизнеса. Мы провели определенные сокращения в подрядном бизнесе, так как там большая часть персонала традиционно работает по договорам подряда. Появляются объемы — мы привлекаем людей, объемы сокращаются — люди уходят на другие объекты. У нас в следующем году ожидаются достаточно большие объемы по проекту «Михайловская дача», будем снова привлекать людей.

Что касается ситуации по бизнесу в целом, у нас разработаны определенные сценарии по оптимизации затрат. Мы полностью отказались от имиджевой рекламы. Пересматривается система оплаты труда: от премиального фонда, видимо, на какое-то время придется отказаться. Опять же будем более детально работать с составляющими строительной себестоимости.

Насколько она уже снизилась?

Процентов на 15–17 уже сегодня. Думаю, что в течение полугода снижение себестоимости будет на уровне 25%. Это связано с тем, что некоторые позиции еще недостаточно упали в цене. Например, цемент, который у нас был явно переоценен и стоил дороже, чем в Европе. Это ненормальная ситуация. Цены на металл упали радикально, практически в три раза. Европейские цены тоже сейчас падают. Мы можем выставлять свои условия поставщикам, сейчас пересматриваем все контракты. И говорим: «Ребята, время поменялось. Или вы получаете такие деньги, или никаких».

Каковы финансовые показатели группы? На какие показатели планируете выйти к концу года?

По итогам 2008 года девелоперским блоком холдинга будет введено в эксплуатацию более 40 тыс. кв.м жилья. Часть выручки по этим объектам признается в 2008 году, часть переносится на 2009 год. Конечная цифра зависит от темпов передачи квартир дольщикам, но в целом мы ожидаем рост консолидированной выручки по сравнению с результатами 2007 года более чем на 20% — до 3.4 млрд руб.

Как вы оцениваете долговую нагрузку компании?

Мы считаем текущий уровень нашей долговой нагрузки приемлемым для такой капиталоемкой отрасли, как строительство. Кредитный портфель вполне комфортен по срокам погашения.

В компании принят план постепенного снижения задолженности, так что мы не планируем значительных объемов рефинансирования. Строительство текущих объектов нашей адресной программы уже обеспечено необходимым объемом кредитных средств. Выплаты по кредитным договорам финансируются самими проектами, поэтому банковского рефинансирования в значительных объемах они не требуют. В перспективе мы планируем привлечение кредитных средств на запуск новых объектов, но в этом случае речь о рефинансировании уже не идет.

Доля валютных кредитов в общем портфеле вашей компании велика?

Незначительна — не более 5–6%.

Есть ли у вас уже сейчас некий сценарий прохождения оферты по дебютным облигациям на 1 млрд руб. в мае 2009 года?

Мы реалистично оцениваем текущую ситуацию на финансовом рынке и готовимся к выкупу 100% объема займа. Поэтому сейчас задача — сформировать финансовую подушку.

Кредиты потребуются?

Покажет ситуация. В любом случае, мы ведем переговоры с банками. Пока есть взаимопонимание. Нынешний финансовый кризис — это ведь, в том числе, и кризис доверия, так что эффективность взаимодействия определяется сейчас, помимо прочего, вопросами доверия, репутации и успешного опыта совместной работы. Конечно, банки сегодня идут на кредитование неохотно. Но они прекрасно понимают, что совсем не идти навстречу — это взвалить на себя ворох проблем. Мы сохраняем отношения с нашими стратегическими финансовыми партнерами — Сбербанком и банком «Санкт-Петербург».

Насколько выросла ставка заимствований для вас?

На сегодняшний день у нас есть такие новые ставки, как, например, 16% годовых. В целом, средневзвешенная ставка заимствований, следуя общей для рынка тенденции, увеличилась, но в допустимых пределах — на 3–3.5 п.п.

Большинство наших кредитов обеспечено твердыми залогами. При этом в залоговом обеспечении участвуют не все объекты, находящиеся в собственности компании.

Какова структура инвесторов в ваши облигации?

Заем получился очень «рыночным», более 50% владельцев наших облигаций — управляющие компании пенсионных фондов, частные инвесторы. Вне зависимости от того, останется бумага после прохождения оферты в рынке или нет, мы обязательно будем продолжать регулярную работу с нашими инвесторами — так сказать, на перспективу.

В будущем году мы, вероятно, увидим не одну сделку M&A в девелоперском бизнесе. Вы рассматриваете стратегические альянсы с какими-либо участниками рынка?

Мы на сегодняшний день открыты для различных форм сотрудничества. Собственники компании и до кризиса понимали, что такая ситуация на рынке, когда девелопер и инвестор — одно лицо, недолговечна и не очень эффективна в будущем. Западные девелоперы уже давно работают по контрактам с инвесторами. Так называемая форма fee-девелопмента — то есть девелопмента за вознаграждение. У нас такой опыт тоже есть. Это проект комплексной застройки в Омске стоимостью 24 млрд руб., у которого есть крупный местный инвестор, а мы выступаем в качестве fee-девелопера. Сейчас по этому проекту идет подготовительная часть, разработка градостроительной документации.

Мы сегодня готовы в наши проекты привлекать сторонних инвесторов. Другое дело, что момент для этого не вполне удачный. В нынешних условиях что-либо продавать или пускать кого-то в долю элементарно психологически дискомфортно. Пусть рынок стабилизируется на какой-либо отметке.

А возможность покупки конкурентов вы не рассматриваете?

Акции девелоперов нам не нужны. Девелопмент — это технологии. Проекты? Это тоже нам неинтересно, по крайней мере, сейчас. Дисконты на рынке достаточно большие, но не настолько — дна еще нет. И потом, чтобы покупать, нужны ресурсы. Сегодня у нас средства распланированы на собственные потребности.

Холдинг Setl Group планировал выход на IPO через три года, рассматривая вариант продажи до 25% акций. От этих планов вы не отказываетесь?

Действительно, мы проделали большой объем подготовительной работы, провели переговоры с ведущими международными банками-организаторами, изучался предварительный спрос. Сейчас очень сложно прогнозировать, как будет развиваться ситуация на финансовых рынках в среднесрочной перспективе, поэтому от упоминания конкретных сроков лучше воздержаться. В любом случае, принципиально от своих планов по выходу на IPO мы не отказываемся и возобновим работу по этому проекту после стабилизации обстановки.

LOANS-PRO

Информационная услуга Cbonds по рынку синдицированных кредитов

КАЧЕСТВО стало платным!

Платный сервис Loans-PRO включает:

- Доступ к полной базе синдицированных кредитов;
- Возможность поиска сделок по заемщикам и подробным параметрам;
- Доступ к списку планируемых синдицированных кредитов;
- Доступ к архиву тематических новостей;
- Возможность поиска новостей по ключевым словам.

Услуга предоставляется неограниченному количеству сотрудников подписавшейся организации.

Для оформления платного или пробного доступа к услуге зайдите в раздел меню «Доступ к сайту» на сайте Loans.cbonds.info.