

Алексей Панфилов: В этом году мы ожидаем рекордные выручку и EBITDA за всю историю компании



Рынок торговой и офисной недвижимости столкнулся с потерями в связи с необходимостью заполнения вакантных площадей после ухода западных брендов. Однако данная проблема почти не коснулась небольших комьюнити-центров, объединяющих супермаркеты, точки питания и предоставления услуг в жилых массивах. Именно на данный формат, позволивший даже локдаун пройти с минимальными потерями, ориентируется ФПК «Гарант-Инвест», которая ожидает рекордную выручку по итогам 2023 года. Рост инфляции только увеличивает доходы компании, а все кредитные обязательства обеспечены портфелем недвижимости.

«Гарант-Инвест» планирует значительное расширение портфеля проектов и увеличение доли фондирования за счет облигаций до 50%. О стратегии развития на рынке недвижимости, позволяющей расти в кризис, ключевых тенденциях торгового девелопмента, реализуемых и будущих проектах, специфике планирования и обеспечения проектного финансирования, а также о преимуществах фондирования за счет бондов в текущих реалиях президент ФПК «Гарант-Инвест» Алексей Панфилов рассказал в интервью RusBonds.

Какие тенденции сегодня определяют развитие рынка коммерческой недвижимости?

Наверное, главная тенденция в торговой недвижимости – это завершение цикла замещения ушедших после начала СВО западных брендов. Полтора года иностранные магазины замещались либо путем их переименования, либо путем покупки и локализации местными компаниями, менеджментом или

собственниками. Например, у «Макдоналдса», переименованного во «Вкусно и точка», появились новые российские инвесторы.

У нас данный цикл также завершается, осенью почти все закрытые из-за СВО и ухода иностранных брендов магазины и рестораны будут открыты. Рынок торговых центров возвращается к показателям практически 100-процентного заполнения арендаторами в Москве и 90-процентного – в регионах. Полноценная жизнь, только с новыми названиями. Сектор торговой недвижимости и потребительский сегмент в целом – очень быстро восстанавливающийся срез рынка. У нас к нему относится 95% площадей.

Если говорить о секторе коммерческой недвижимости – как офисной, так и складской, то здесь вакансии присутствуют, нет такого быстрого восстановления, как в торговой недвижимости.

Сколько ушедших брендов у вас не были тем или иным способом локализованы и им пришлось искать замену?

У нас таких брендов было 4 из 430-ти. По площади это чуть менее 2%. У нас не просто есть опыт замены арендаторов, но целая программа модернизации помещений, позволяющая оперативно при необходимости большой лот разделить на более мелкие или, наоборот, мелкие объединить в более крупный лот – например, вместо магазинов одежды разместить рестораны. Для этого необходимо затратить два-три месяца на подведение всех коммуникаций, инженерии, но зато это более эффективно и более доходно. У нас в пяти торговых центрах сейчас идет модернизация площадей в рамках программы. Это не просто замена одного арендатора на другого, но более эффективная работа с помещениями.

Как вы работаете с офисной недвижимостью? Как планируете заполнять пустые площади?

Здесь мы видим тренд к уменьшению размера офисов. И здесь тоже реализуется программа модернизации помещений. Например, в нашем здании раньше находилась штаб-квартира Panasonic площадью 1800 м. После того, как мы расстались с компанией, сделали этот лот коридорной системой и разделили его на много небольших офисов разного размера. Потеряли 9% площади на коридор, но выиграли процентов 17-18 в доходах. Потому что, когда крупный арендатор берет большое помещение, арендная ставка на квадратный метр ниже. Когда ты нарезаешь более компактные офисы, тем более с удобным расположением рядом с метро Тульская, арендная ставка на квадратный метр значительно выше. Так что мы следуем тенденции и в офисных зданиях

работаем над сокращением площадей на один лот и выигрываем за счет более высокой арендной ставки.

Как еще события последних двух лет – начало СВО и частичной мобилизации – повлияли на ваш бизнес?

Начало СВО повлияло очень незначительно. Для нас более проблемным стал период локдауна в 2020 году, когда были принудительно закрыты многие непродовольственные магазины и никто не знал, когда они откроются. Локдаун в пять раз больше и дороже нам обошелся. СВО и мобилизация почти никак на бизнесе не отразились, потому что наши торговые центры расположены на транспортных узлах, рядом с жильем и предоставляют общественное питание и услуги, этот формат в меньшей степени подвержен геополитическим рискам.

Сколько составили потери в выручке при локдауне?

В выручке мы потеряли 22%. Если выручка по итогам 2019 года составила 2,8 млрд руб., то в год локдауна она снизилась до 2,3 млрд руб. Но в 2021 году мы вышли на показатель 2,8 млрд руб. выручки, как и в 2019 году. Еще раз подчеркну: наш сектор достаточно быстро восстанавливается от кризиса.

Какие проблемы и риски на сегодняшний день являются ключевыми для рынка? Какие новые вызовы появились?

Ключевыми являются не отраслевые риски. Потребительский сектор восстановился полностью и по посещаемости, и по выручке. В этом году мы ожидаем рекордные выручку и EBITDA за всю историю компании. Основные вызовы – макроэкономические. Это то, что всех сегодня волнует – рост курса доллара и ключевой ставки. Курс доллара напрямую не может повлиять отрицательно на «Гарант-Инвест». Он увеличивает стоимость товаров, которые по-прежнему поставляются из-за рубежа. Но для нас, как ни странно, это плюс, потому что инфляция и увеличение стоимости товаров – это рост выручки арендаторов. А мы, кроме фиксированной аренды, получаем от них еще процент с оборота. И любой всплеск инфляции для нас дополнительная выручка.



RusBonds

Облигационный рынок: риск без награды

А увеличение ключевой ставки – это неприятно, у нас много кредитов завязано на КС. Поэтому выросли процентные расходы, ничего хорошего в этом нет. Однако в стресс-тестах еще в начале 2 полугодия у нас была заложена ключевая ставка 15%. Даже при средней ставке 15% нашей прибыли будет достаточно для того, чтобы обслуживать долговой портфель. Хотя, с другой стороны, мы жили и с 20-процентной ключевой ставкой в 2022 году.

Сегодня мы видим, что средние ставки купонов по облигациям становятся на уровне и выгоднее ставок банковских кредитов на строительной фазе. И новый объект мы будем строить на деньги облигаций. Находим выходы.

Как изменились арендные ставки за последние два года? Планируете ли вы повышать их?

Арендные ставки тоже вернулись на уровень 2019 года, что нас очень радует. В течение трех лет приходилось давать скидки арендаторам, откладывать или отменять индексацию, которая раз в год повышает фиксированную ставку. На сегодняшний день у нас уже практически нет арендаторов со скидками. То есть скидочная программа закончилась, все индексируется, идет плановое повышение аренды примерно на 7% в год. Поэтому по итогам первого полугодия «Гарант-Инвест» показал рост выручки на 7%. Арендные ставки должны всегда расти на уровне 5-10% в год.

Кроме того, у нас есть приличный объем финансовых активов, доход от которых в данной ситуации также вырастет.

Расскажите о вашем ключевом формате – комьюнити-центрах, их главных преимуществах и планах развития этого направления.

Комьюнити-центры – это районные торговые центры без торговли или с минимальной торговлей, расположенные, как правило, в спальных районах города в пешеходной доступности от жилых массивов. Это место социального общения, проведения досуга, эпицентр жизни района. Среди арендаторов

основными выступают супермаркет, различные предприятия общественного питания и всевозможные услуги – фитнес-залы, банки, салоны красоты и пр. Поскольку торговля здесь стоит на четвертом месте, такие центры в меньшей степени подвержены главному риску нашей отрасли – риску ухода в онлайн, в интернет-торговлю. Потому что услуги в онлайн практически не уходят – люди в любом случае придут в салон, в химчистку, на фитнес и т.д. Комьюнити-центр – это качественный объект недвижимости в районе рядом с жилыми массивами или на транспортном узле, куда людям комфортнее приходиться каждый день, а не ездить в крупный молл за город или на МКАД.

С точки зрения эффективности инвестиций комьюнити-центры точно на первом месте и обгоняют крупные моллы. И здесь важно говорить не только о формате, но и о размере – площадь комьюнити-центра должна составлять не более 30 тыс. кв. м, а лучше 20 тыс. кв. м – это 14-15 тыс. кв. м арендопригодной площади, и на нее всегда можно найти правильный набор арендаторов, которые будут платить аренду свыше 50 тыс. руб. за кв м в год. А если строить большой объект, то там придется сажать «якоря», которые платят всего лишь 10 тыс. руб. за кв. м в год. А себестоимость строительства – 100 тыс. руб. кв. м минимум. Вот такая математика. В комьюнити-центре супермаркет платит 30-40 тыс. руб. за кв м в год, а все остальные арендаторы – уже 50, 70, 100, 150 тыс. руб. за кв. м в год, что достаточно неплохо и быстро окупает инвестиции.

Расскажите о портфеле проектов в целом. С момента нашего последнего общения вы приобрели участок в Люберцах, здание в центре Москвы и завершаете строительство торгового центра West Mall.

Да, действительно, мы находимся в активной инвестиционной фазе – приобретаем участки для строительства и объекты для редевелопмента. Мы выкупили у наших партнеров объект в центре Москвы, который сейчас полностью реновируются, сломаны все внутренние перекрытия со второго по четвертый этаж, мы его полностью обновляем. Через 3-4 месяца с начала работ мы туда переедем.

Что касается комьюнити-центров, сейчас в работе два таких проекта. Дистраивается комьюнити-центр West Mall на западе Москвы, которому уже несколько месяцев осталось до открытия (сейчас все зависит от арендаторов: как быстро они отделают свои помещения, подпишут договоры аренды и т.п.). Мы, конечно, планировали его открыть где-то на год раньше – почти год потеряли из-за сложностей, связанных с заменой европейского оборудования и в связи с уходом западных брендов. Кроме того, мы не торопились подписывать ранее договоры с арендаторами, потому что, как я сказал выше, арендные ставки только в последнее время вышли на уровень 2019 года. И нам очень приятно,

что все договоры, которые мы уже подписали с арендаторами по West Mall, – это ставки, которые мы утвердили в 2019 году, когда этот земельный участок покупали. Мы вышли на доходную часть, которая планировалась изначально.

Расходная часть, к сожалению, на 18% выросла из-за последних событий, но это всего лишь лишние полгода окупаемости. Доходность West Mall планировалась на уровне 22-25% годовых, будет 20-22% годовых – это хорошая и, главное, устойчивая доходность.

Арендаторы сегодня заинтересованы размещаться в таких центрах, как West Mall, вокруг которого 22 жилых комплекса построено и строится. Спрос арендаторов на подобные объекты очень сильно вырос. Именно из-за спроса мы вернулись к активному девелопменту, к стройкам, и приобрели в июле в Люберцах земельный участок в собственность. Сейчас выкупаем все, что связано с сетями, электричеством, инженерными мощностями. Комплекс уже спроектирован – это как раз комьюнити-центр площадью 20 тыс. кв. м.

В проекте есть интересный момент: комплекс будет соединен с новым жилым домом, нам уже согласовали здание 100 м высотой. Это будет партнерский проект в сфере строительства жилья. Предоставим такую возможность нашему партнеру – построить на нашем участке жилой дом – и получим за это дополнительный доход в виде доли от продажи квартир. Но самое главное – это, конечно, постоянный большой поток людей, которые по сути смогут в тапочках, в шлепанцах спуститься на лифте с 36-го этажа и пройти – в фитнес, в супермаркет, в рестораны. В общем такая коллаборация, которая позволяет создать новый инфраструктурный формат рядом с масштабным строительством жилья. Поэтому мы ожидаем, что арендные ставки там тоже будут достаточно высоки – может быть, чуть-чуть ниже в West Mall, но тоже на высоком уровне, потому что очень большая плотность населения.

Сколько составили инвестиции в эти три проекта?

Инвестиции в West Mall составят 4,4 млрд руб. Большая часть уже профинансирована. Мы рассчитываем, что после завершения строительства и открытия этот объект будет стоить минимум 6 млрд руб. Таким образом, 1,6 млрд руб. – добавленная стоимость, где-то 800 млн руб. в год – выручка, из них 600 млн руб. – EBITDA.

Если говорить о комьюнити-центре в Люберцах, здесь площадь меньше – 20,5 тыс. кв. м против 28 тыс. кв. м в West Mall, но показатели сравнимы. Мы планируем вложить 3 млрд руб. инвестиций. Стоимость этого актива, по нашим ожиданиям, составит примерно 4 млрд руб., то есть 1 млрд руб. минимум –

добавленная стоимость. Выручка составит порядка 500 млн руб. в год, 400 млн руб. из них – EBITDA.

Какова на сегодня общая стоимость портфеля проектов?

Общая стоимость портфеля недвижимости, который на сегодняшний день включает 18 зданий, – около 30 млрд руб. В целом активы «Гарант-Инвеста» составляют более 45 млрд руб.

Какой в среднем возраст зданий?

ТК «Галерея Аэропорт» был построен 20 лет назад. Есть особняк 1861 года постройки, но основная часть объектов – здания, которые мы построили за последние 20 лет.

Какой процент доходов в среднем идет на внеплановую реновацию – на ремонт?

С точки зрения износа здания по документам капитальный ремонт необходимо делать раз в 50 лет. Высокотехнологичное здание класса «А» простоит больше 100 лет, как и особняки 19 и 20 веков. Здесь прежде всего требуется постоянное обновление оборудования. Например, поручни эскалаторов меняются раз в 3-5 лет, а сами механизмы эскалаторов – раз в 10-20 лет.

Большую часть реновации мы делаем не вынужденно, а в рамках плановой модернизации или перестройки помещений – когда хотим, например, поменять магазины одежды на общественное питание или просто сделать другой функционал в части помещений. Это требует замены инженерных коммуникаций, определенной перепланировки, перестройки пожарных и вентиляционных систем. Чаще реновация не вынужденная, а плановая – не вопрос износа, а вопрос обновления концепции, арендаторов, функционала.

Например, в ТК «Галерея Аэропорт» никогда не было вынужденных реноваций, но мы 2 раза переделывали площади под функцию общественного питания. Когда мы открылись, там было четыре ресторана, потом их стало девять, сейчас уже 15 точек питания, из которых четыре или пять кофеин. Это, кстати, новый тренд – когда в торговом центре не одна кофейня, а сразу три или пять штук.

Каковы на сегодняшний день основные каналы фондирования компании и какая в этом направлении стратегия?

Я бы сказал, что сейчас идет трансформация стратегии финансирования девелопмента коммерческой недвижимости. Ранее в России коммерческая

недвижимость строилась исключительно на кредитные деньги. Если за рубежом есть большой опыт привлечения финансирования через рынки капитала – всевозможные паевые фонды недвижимости, фондовый рынок и др., то в России мы только-только к этому приходим. И сейчас впервые мы будем, скорее всего, строить объект в Люберцах на деньги облигаций, а не на кредитные деньги.

Конечно, мы не отказываемся полностью от банковских кредитов – очень много будет зависеть от ставки рефинансирования, ключевой ставки. Если ключевая ставка вернется к 7% или 5% годовых, то, конечно, банковское кредитование опять станет одним из самых интересных источников фондирования. Но пока прогнозируются двузначные цифры ключевой ставки, а соответственно, на рынках капитала деньги если не дешевле, то на том же уровне. Но здесь более гибкие условия, чем в банках. И сегодня мы видим, что наши облигации хорошо продаются, необходимые нам объемы средств – 3-4 млрд руб. на один проект – легко можно привлечь на рынках капитала. И это выгодно всем, потому что, во-первых, объект в таком случае не будет в залоге, на него не будут наложены обременения банка. Во-вторых, мы всегда сможем в случае каких-то кризисных явлений получить банковский кредит в виде рефинансирования. То есть это дополнительная большая ликвидность.

Это совершенно новая история, я не знаю примеров в России, чтобы торговый центр строили на деньги облигаций.

Какой процент фондирования вы планируете привлекать за счет размещения облигаций?

В соответствии с опубликованной по итогам первого полугодия отчетностью «Гарант-Инвеста» на текущий момент 76% средств привлечено за счет кредитов и 24% – за счет облигаций. Мы планируем довести долю бондов до 50%.

Стало ли сейчас проще привлекать деньги на долговом рынке за счет того, что западные рынки закрыты, или, может быть, сложнее в связи с последними событиями?

Точно не сложнее. В настоящий момент идет размещение нашего 14-го выпуска облигаций. По документам оно продлится до 30 ноября. Популярность наших облигаций точно выросла, объемы выпусков увеличилась, количество держателей перевалило за 15 тыс., а лишь четыре года назад их было всего 50 физических лиц. Ежемесячная ставка купона удобна и, конечно, привлекает частных инвесторов. А понимание, что все облигации и в целом портфель долга обеспечены нашим портфелем недвижимости, которая постоянно обновляется и

даже в сложные времена обеспечивает устойчивый денежный поток, привлекает к нам все больше и больше людей и компаний.

Как распределяются средства, привлеченные за счет размещения облигаций?

В рамках финансовой политики компании мы стараемся делать не раз в год один большой выпуск, а выходить на фондовый рынок два-три раза в год с небольшими целевыми эмиссиями. Половину средств, которые будут привлечены от размещения текущего выпуска облигаций объемом 4 млрд руб., мы направим на рефинансирование других выпусков, тела кредита, вторую половину – на инвестиции в строительство ТЦ в Люберцах и проведение пяти реноваций на наших объектах. И это наша перманентная финансовая политика – средства от любого выпуска облигаций распределяются соответствующим образом – 50% на рефинансирование, 50% на развитие.

То есть в феврале-марте 2024 года ждем следующий выпуск? Примерный объем?

Да, мы планируем в это время сделать следующий выпуск. В марте-апреле погашаются два займа «Гаранти-Инвеста», и, как я уже говорил, мы планируем новую эмиссию с целью привлечения средств на рефинансирование и инвестиции в проекты – 50/50.

Мы рады видеть, что примерно 70%, иногда даже 78% владельцев наших облигаций, получающих деньги при погашении выпусков, идут в новый выпуск. Для нас это очень приятно, это лояльность инвесторов. И мы стремимся создать для них комфортные условия. Крупным инвесторам удобно при получении средств от погашения выпуска не искать что-либо на рынке, а сразу вложиться в новые бумаги компании. Поэтому мы всегда так планируем.

Но с 50-процентными рефинансами планомерно из года в год растет уровень долга и снижается доля собственных средств, видите ли вы здесь риски? Какой уровень долга считаете для себя приемлемым, оптимальным и критичным?

Если говорить о размере долга «Гарант-Инвеста», то относительно показателей как российских, так и зарубежных девелоперов коммерческой недвижимости, торговых центров он просто мизерный на сегодняшний день. Наш долг при 16 объектах – это 1/2 -1/3 долга какого-нибудь одного крупного торгового центра. Поэтому все относительно, абсолютные цифры долга компании для рынка недвижимости очень незначительные.

Кроме того, надо понимать, что долг растет из-за того, что мы в последние годы ведем очень активную инвестиционную программу. Естественно, если мы планируем строить 5-10 новых объектов, долг еще будет увеличиваться. Вопрос в том, что на второй чаше весов, что стоит напротив долга.

Я сегодня говорил про добавленные стоимости: мы берем в долг 3 млрд руб. для того, чтобы построить объект стоимостью 4 млрд руб. И это еще ликвидная стоимость. Данный долг обеспечен объектом – раз, второе – он дал добавленную стоимость 1 млрд руб., и, кроме этого, он еще 500 млн руб. выручки ежегодно генерит, из которых 400 млн руб. – EBITDA. То есть даже простая математика говорит о том, что стоит этот долг брать, стоит идти на увеличение долговой нагрузки, когда мы видим эффективность проектов с доходностью не менее 20% годовых.

Пока идет такое масштабное строительство жилья, пока так велика потребность в стройке инфраструктурных торговых центров, пока у нас не так много конкурентов на эти площадки, конечно, самое время для активизации инвестиционной программы. И это включено в стратегию развития «Гарант-Инвеста» на 30 лет. Острые фазы кризисов мы переживаем, но когда они проходят, мы возобновляем инвестиционную программу.

Давайте поговорим о недавно опубликованной полугодовой отчетности «Гарант-Инвеста». Выручка выросла на 6,5% до 1,4 млрд руб., чистая прибыль составила 10 млн руб. Насколько вы удовлетворены этими показателями, за счет чего удалось достичь роста?

Мы удовлетворены – на 6,5% выросла выручка, на 9,5% – EBITDA, это плановые показатели. У нас пока еще не та ситуация, чтобы расти на 20% в год. Существенный скачок роста выручки и EBITDA произойдет после открытия новых объектов. Текущий рост 5-10% в рамках реализации инвестиционной программы и строительства новых зданий – хороший плановый результат.

А как прокомментируете такой момент, что количество объектов растет из года в год, стоимость инвестиционной недвижимости компании за 5 лет выросла на треть, а выручка остается в стабильном диапазоне до 3 млрд руб.?

Я даже задумался, что же за последние пару лет у нас выросло. Из крупных объектов мы достаточно давно купили «Перово Молл», который раньше назывался «Карамелью», но это 4-5 лет назад. Дальше у нас все покупки были маленькие – районные торговые центры до 1,5 тыс. м. За последние три года, в том числе из-за ковидных ограничений, мы не вводили в эксплуатацию какие-

либо крупные объекты. Все они пока в стадии строительства. И, как я уже говорил, проект West Mall близится к завершению. Здесь уже начинается поток доходов в виде первых гарантийных платежей арендаторов. После открытия крупного торгового центра финансовая ситуация сразу меняется – с этого момента стабильно идут дополнительные выручка и EBITDA, а какие-либо вложения в реновацию потребуются только через 10 лет.

Это же не квартиры, которые продаются и на стадии котлована, и на стадии половины здания, и т.д. В торговой недвижимости другой цикл: пока ты строишься, ты копишь и обслуживаешь долг с помощью своего портфеля, когда ты открылся, у тебя существенный всплеск доходов. И это перманентный стабильный доход, новая ступенька в выручке и прибыли.

Когда планируется открытие трех объектов, которые сейчас в строительстве?

Офисное здание в центре, куда мы планируем переехать, мы откроем к 30-летию ФПК «Гарант-Инвест», которое состоится в ноябре. По West Mall мы сейчас с арендаторами обсуждаем, когда они хотят открываться. Это будет либо конец текущего года, либо начало следующего. Торговый центр в Люберцах только в начале строительства, его открытие состоится в начале 2025 года.

В рамках вебинара RusBonds вы озвучили прогнозы по ключевым показателям компании по итогам текущего года: выручка – 3,1 млрд руб., EBITDA – 3 млрд руб. Данные прогнозы в силе? За счет каких доходов планируется рост выручки? Здесь как раз заложено введение West Mall в эксплуатацию? Какая чистая прибыль ожидается?

Да, прогнозы корректные: 3,1 млрд руб. – и выручка, и EBITDA. Цифры совпали, потому что в EBITDA мы включаем также доходы от финансовых активов. Здесь заложен один месяц работы West Mall, это примерно где-то 70 млн руб. Поэтому с точки зрения данных цифр он не критичен. Мы выйдем на рекордные для нас показатели, потому что сейчас основной сезон – с сентября по декабрь. Эти четыре месяца для нас самые комфортные с точки зрения доходов и процента с оборота. Мы говорим «свыше 3 млрд руб.», но это может быть 3,05 млрд руб. или 3,15 млрд руб. – здесь вопрос, как отторгуются арендаторы и насколько сегодняшний курс доллара разгонит инфляцию за эти 4 месяца. Возможно, мы получим больше, чем планировали.

Кстати, каковы ваши прогнозы по динамике ключевой ставки?

Я думаю, что мы уже находимся в верхней точке подъема ключевой ставки, рассчитываем, что она не будет выше 15%, поэтому мы и заложили данный показатель в негативном прогнозе на 2 полугодие. Думаю, до марта 2024 года она точно опустится.

Какие ориентировочные показатели вы ожидаете по итогам 2024 года, когда новые объекты уже будут длительный период приносить прибыль?

Здесь достаточно простая математика. По итогам 2023 года мы ожидаем 3 млрд руб. выручки без West Mall, которая сама по себе вырастет на 7-10% за следующий год – это будет уже 3,3 млрд руб. Плюс West Mall, который нам даст дополнительно порядка 800 млн в год. Таким образом, по итогам 2024 года мы ожидаем выручку на уровне 4 млрд руб.

Я еще раз хочу отметить, что для нас основные финансовые показатели – выручка и EBITDA, а операционные – вакантность и посещаемость. И посещаемость у нас тоже идет на рекорд в этом году. В прошлом году она составила 36,5 млн человек, а уже в первом полугодии текущего года – 19 млн человек. При этом осенью посещаемость больше, поэтому мы рассчитываем, что итоговый годовой показатель может достичь 40 млн человек. Это очень важный для нас параметр.

Вакантность у нас исторически невысокая – в прошлом году была на уровне 2,6%, в этом году составит порядка 2,3%. Это минимальная вакантность, есть небольшие свободные лоты – самые дорогие, которые мы не хотим сдавать со скидками. В целом по рынку Москвы вакантность в последние годы составляла 10-15%, сейчас она везде снижается.

Эти два показателя – высокая посещаемость и низкая вакантность – говорят о высокой популярности наших объектов у арендаторов и посетителей.

Расскажите о планах развития на ближайшие годы, планируемых проектах, планах строительства.

Как я уже говорил, мы планируем масштабировать формат комьюнити-центров. Сегодня у нас две стройки: West Mall и Люберцы. Но у нас был опыт, когда мы вели параллельно и 10 строек. Поэтому на сегодняшний день мы достаточно активны в плане просмотра участков для приобретения под строительство, мы видим хорошую потенциальную добавленную стоимость. Будем покупать участки рядом с новыми жилыми микрорайонами, новыми станциями метро, ТПУ, МЦК, МЦД, БКЛ.

Мы находимся в постоянных переговорах по приобретению земельных участков. Кроме этого, по-прежнему смотрим объекты до 30 тыс. кв м под торговые центры, которые расположены в хороших местах, но морально устарели и которые можно перестраивать без их закрытия, у нас это называется «Программа РЕ». В ближайшие три года мы планируем приобрести от 5 до 10 новых проектов.

А сейчас есть какие-либо объекты в процессе приобретения?

Есть объекты в процессе торга. Уже подписано несколько NDA – соглашений о неразглашении – с собственниками, получаем цифры, конфиденциальные данные, управленческую отчетность и т.п. С арендаторами обязательно разговариваем – насколько они довольны/недовольны тем или иным объектом. Этот процесс идет еженедельно.

Какова в целом ваша стратегия развития на ближайшие годы?

Хочу прежде всего озвучить наши планы по увеличению активности на рынках капитала. У нас есть стратегия трансформации в публичную компанию, и уже много сделано для этого. Так, у нас на сегодняшний день действуют два рейтинга – BBB от НРА и НКР со стабильным прогнозом, недавно получили рейтинг выпуска – тоже на уровне BBB. Мы продолжаем сотрудничать со всеми четырьмя рейтинговыми агентствами – с АКРА актуализируем ESG-рейтинг, с "Эксперт РА" у нас ежегодное подтверждение "зеленых" выпусков облигаций.

Что касается активности на бирже – мы рассматриваем и секьюритизированные облигации, и конвертируемые бонды, и ЗПИФ недвижимости, которые тоже стали биржевыми. Поэтому мы планируем повышать степень открытости компании для инвесторов, наращивать работу на рынках капитала и уменьшать долю банковского финансирования.

Не думали выпустить флоатеры?

Думали, но нам хватает банковских кредитов с плавающей ставкой, поэтому решили, что здесь нам нужна фиксированная ставка.

А расширение регионов присутствия, выход в другие города рассматриваете?

Как видите, мы уже вышли за МКАД – ранее я говорил, что мы работаем только внутри МКАДа. Это напрямую связано с развитием жилищного строительства и, конечно, платежеспособности населения. Ближайшее Подмосковье точно нам интересно – по сути, это уже такая московская агломерация, московский регион,

который с точки зрения платежеспособности и покупательской активности уже не сильно отличается от спальных районов Москвы. Что касается дальних регионов – все опять же зависит от платежеспособности населения и масштабов строительства нового жилья.

Спасибо большое за интервью. Вы хотели бы что-то добавить для наших подписчиков и сообщества инвесторов?

Я бы хотел закончить напоминанием о том, что в настоящее время продолжается размещение нашего 14-го выпуска облигаций объемом 4 млрд руб. Мы видим растущий интерес к нашим бумагам – инвестиции в коммерческую недвижимость такого формата выгодны и надежны. Понятно, что здесь нет такого роста, как у ИТ-компаний, недвижимость более консервативна, но она и не падает. И доходность, которую мы сегодня предлагаем по новому выпуску, нам видится достаточно выгодным предложением при высоком уровне надежности нас как эмитента, и нашего сектора в целом. Так что мы всех приглашаем приобрести бумаги АО «Коммерческая недвижимость ФПК "Гарант-Инвест"».