

ДОМ

Земля посыпалась вместе с ценами

Обзор

Финансовые сложности, в которых оказались девелоперы Петербурга, затронули и цены на земли под застройку. Участники рынка признают, что объем предложения огромен. Однако ситуация с ценами далеко не так однозначна и однородна, как, скажем, на рынке строящегося жилья. Неликвидные участки упали в цене на 70%, а вполне пригодные под застройку продолжают держать прошлогоднюю планку. Их владельцы готовы предоставлять скидки не более чем на 20–30%.

Николай Казанский, коммерческий директор Colliers International рассказывает, что и до кризиса, и сейчас в продаже находится огромное количество земельных участков, в том числе вдоль КАД и выездных трасс.

«Но даже сейчас, в условиях вала предложений, найти хороший, пригодный для девелопмента участок в центральном районе города, с понятными правами на собственность, мощностями и адекватной ценой непросто», — говорит господин Казанский.

Николай Вечер, генеральный директор филиала GVA Sawyer в Санкт-Петербурге считает, что основной картиной земельного рынка на сегодняшний день является отсутствие спекулятивных покупок земельных участков. «В качестве покупателя на рынке остались только конечные пользователи (производственные компании, автотранспортные предприятия, предприятия торговли и сервиса). В целом спрос на земельные участки ощутимо упал», — говорит он.

Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер отмечает, что на рынке появилось много предложений по продаже участков, пригодных для возведения коммерческой недвижимости



Рынок земли зашел в тупик именно по причине завышенных ожиданий у продавцов и заниженных — у покупателей.

(бизнес-центров, торгово-развлекательных комплексов), а также уже функционирующих и заполненных бизнес-центров. При этом участков под жилую застройку на рынок вышло гораздо меньше, хотя и они присутствуют.

«Рынок земли, показавший в последние годы бурный рост цен, сегодня демонстрирует стагнацию, равнодушные покупатели и стремительно приближается к своему дну», — говорит директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков.

Коммерческая упала сильнее

Ситуация с приобретением земли под девелоперские проекты начала резко ухудшаться с началом кризиса. Наиболее сильно упал спрос в сегментах коммерческой недвижимости. Участки под строительство офисов, складов, торговых комплексов, как и наделы сельскохозяйственного или земли под коттеджную застройку, практически не пользуются интересом. Исключение составляют, пожалуй, лишь участки prime location в центральных районах города. Некоторые инвесторы вообще не рассматривают покупку земли, интересуясь только готовыми объектами или

проектами высокой стадии готовности.

«До 90 процентов обращений в нашу компанию поступает от владельцев земельных участков или инвестпроектов с целью их продажи. По качеству обращений можно судить о том, что многие продавцы просто мониторят рынок с целью быть в курсе цен у конкурентов. У интересантов сложилось ложное впечатление, что в связи с кризисом земельные участки должны были упасть в цене минимум в два раза относительно лета 2008 года. Однако на практике ситуация иная: неликвидные участки с сомнительным расположением и очевидными проблемами в инженерии могут упасть в цене до 70 процентов (в 3–3,5 раза ниже по сравнению с летом 2008 года). А наиболее интересные участки, могущие заинтересовать инвестора, в стартовой цене не падают. Максимальный дисконт, на который готовы идти собственники, может достигать 20–30 процентов», — говорит Николай Пашков.

С ним не согласен Марк Лернер. Он считает, что цены на «пятна» снизились в 2–3 раза, при этом потенциальные покупатели при личных переговорах пытаются сбить их до минимум — например, в 4 раза.

В тупике

Рынок зашел в тупик именно по причине завышенных ожиданий у продавцов и заниженных — у покупателей. Зачастую продавец выставляет цену на участок или инвест проект исходя из понесенных им затрат на стадиях подготовки проекта. Покупатели же рассчитывают приобрести участки по ценам, которые позволят им обеспечить приемлемую экономику проекта с учетом изменившейся рыночной ситуации. И пока рынок не восстановит это равновесие, покупатели могут оставаться в позиции ожидания еще достаточно долго.

Из активного спроса можно выделить спрос на участки в prime location под относительно небольшие элитные жилые проекты и многофункциональные комплексы — например, торгово-офисные. Сохраняется спрос со стороны частных лиц на покупку земельных участков под ИЖС. Во многих случаях люди хотят не столько что-то построить на таком участке, сколько рассматривают приобретение с целью вложения денег в актив, который рано или поздно подорожает.

«Также определенная активность сохраняется в сегменте участков промышленного назначения. Это спрос на относительно небольшие участки размером 0,5–3 га. В основном спрашивают развитые городские и пригородные промышленные зоны (Парнас, Шушары, Всеволожск, Пулковское). Земли в удалении от городской черты (Колпино, Гатчина, Ломоносов и т. п.) большой популярностью не пользуются. Общее требование к участкам — инженерная обеспеченность (электрические мощности, вода, газ или возможность их подключения). Зачастую покупатели хотят получить не просто участок, а готовые капитальные строения для органи-

зации производства, даже с перспективой самостоятельного проведения их реконструкции», — говорит Николай Пашков.

Приемлемый диапазон цен на участки под промышленное назначение может составлять \$20–40 за квадратный метр земли. Участки под жилые дома сегмента С (массовое жилье) — от \$80 до \$150 за квадратный метр улучшений. Это актуальная оценка при достаточно pessimistичном прогнозе ценовой динамики на рынке жилья. Массовые продажи участков под ИЖС в административных границах города можно было бы начинать при стартовой цене в \$2 000 за сотку. В целом можно констатировать возвращение цен на уровень 2005–2006 годов.

«Цены на землю под производственные нужды до кризиса были явно завышены и сейчас компании имеют хорошие условия для вхождения на рынок. До кризиса участки под производственные цели предлагались по цене \$70–150 за квадратный метр, сейчас — от \$15 до \$50 за квадратный метр», — подтверждает слова господина Пашкова Николай Казанский.

Где же дно?

«Общая ситуация на рынке частных земельных участков характерна и для сделок по городскому предложению. Причины неуспеха последних торгов в Фонде имущества как раз кроются в низкой активности на рынке. Никто не понимает — достигли ли цены своего дна и когда можно будет возобновить строительство», — рассуждает господин Пашков.

Индивидуальный собственник может занимать сегодня более гибкую позицию для снижения цены по сравнению с городскими аукционами, ценообразование на которых иногда уже завышено и не вполне соответствует

реальности текущего момента. Бизнесу нужны ориентиры, прежде всего — ценовые. «Дать ему их может город, в частности — путем голландских аукционов на понижение либо путем классических аукционов, но с заведомо низкой стартовой ценой», — рекомендует господин Пашков.

В городской земельной политике по отношению к рынку массового жилья также есть потребность в таких ориентирах. Проекты застройщиков, которые покупали участки у города зачастую по неоправданно высокой цене, в текущей ситуации стагнации рынка и оптимистичном снижении спроса и цен могут стать нерентабельными. Допустить ситуацию, когда проекты начнут массово замораживаться без перспективы возобновления, нельзя, считает эксперт. Во-первых, у данного вопроса есть серьезный социальный аспект (по многим объектам уже есть долищики), во-вторых — никто не заинтересован в ступоре строительной индустрии, которая является одной из системообразующих для экономики региона.

«На месте городской администрации я бы подумал о вариантах кризисной распродажи земли, которая могла бы позволить застройщикам, испытывающим финансовые трудности, получить участки по невысокой цене, что позволит им в дальнейшем сбалансировать портфель своих проектов. Понятно, что комплексное освоение крупных территорий сегодня и в обозримом будущем спросом пользоваться не будет — такие проекты непосильны для участников рынка в их нынешнем состоянии, а вот участки под относительно небольшие жилые дома (до 30 000 кв. м) — это тот продукт, который при условии невысокой цены будет востребован», — рассуждает господин Пашков.

«Что касается участков под коммерческое использова-

ние, то наиболее разумной тактикой для города в этом отношении было бы отложить реализацию этих участков как минимум до осени. Спрос на них практически отсутствует, а проводить неуспешные торги — значит создавать общий негативный информационный фон, который давит на рынок чисто психологически», — советует господин Пашков.

Кто продавец?

«Основными продавцами земли являются компании с большими долговыми обязательствами, которые пытаются продать активы в счет погашения долга банкам. Крупные застройщики жилья активно продают как земельные участки „коммерческого“ назначения, так и коммерческие инвестиционные продукты, ведь эта деятельность не является для них профильной. Компании, которые могут держаться на плаву без продажи проектов, активности в этом направлении не проявляют, т. к. продавать на спаде невыгодно», — резюмирует господин Лернер.

«Тенденция последних недель — появилось ограниченное предложение от компаний, планировавших свое развитие и подготавливавших участки под реализацию своих проектов. По таким участкам обычно выполнен проект планировки территории с определением функций участка, получены и полностью или частично опеченные технические условия по подключению инженерных коммуникаций, решены вопросы по санитарным зонам и т. д. На мой взгляд, именно такими предложениями и надо пользоваться компаниям, желающим купить участки сегодня. Кроме всего прочего, эти предложения обладают двумя очевидными плюсами: разумность цены и гибкость продавца в переговорах. Юридические и технические

риски для осуществления строительства могут быть минимизированы путем перформативирования таких участков продавцом под требования покупателя», — отмечает Николай Вечер.

Директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости «Бекар» Андрей Уманский говорит, что больше всего от кризиса пострадали крупные земельные участки (более трех га). Они упали в цене в среднем на 50–70%. Покупателями таких участков были крупные инвесторы, для которых эта земля перестала быть инвестиционно привлекательной: они пока не хотят или не могут делать крупные вложения.

Средние участки (1–3 га) пострадали меньше, так как они позволяют развивать проект совместно, что сейчас интересно небольшим инвесторам: те не решаются зайти на проект поодиночке, но разделить вложения и риски с кем-то еще могут. Такие участки снизились в цене на 20–40%.

Александр Бражниченко, заместитель директора по развитию корпорации «Строймонтаж» считает, что сейчас основными покупателями земли выступают либо крупные производственные компании, либо строительные компании. «Сидевшие» на госзаказах и не почувствовавшие на себе скачков курса доллара, «они готовы вкладываться в активы, но в качестве долевого участника: для полного удовлетворения запросов продавца средств у них все же не хватает. Отдельная категория покупателей — иностранцы. Для них основной критерий — местоположение, центр города. Общее требование всех покупателей — решенный вопрос с постоянным электроснабжением», — говорит господин Бражниченко.

Олег Привалов

Энергетическое недорегулирование

Законы

(Окончание. Начало на стр. 17)

Однако, как свидетельствуют специалисты энергостроительных компаний, выступавшие на конференции «Энергетика-2009», есть и другие причины слабой динамики процесса формирования СРО. Как оказалось, в противоречие с новым законодательством о саморегулировании выступают отраслевые особенности. Как структурного, так и организационного характера. Советник генерального директора госкорпорации «Росатом» Виктор Опекунов заявил: «Что касается энергетической отрасли, закон не выделяет каких-либо специализированных подходов к саморегулированию в этой области. Ведь построить атомную станцию — это не то же самое, что дом или бизнес-центр. Да и тепловую станцию тоже. Это уникальные сооружения, технические крайне сложные. Есть реестр технически особо сложных объектов — это атомные станции, энергетика от 150 МВт, сетевое строительство от 30 кв. Но в законе о СРО эти объекты никак не отмечены. Хотя по закону правительство в течение трех месяцев должно было выпустить постановление, регламентирующее допуск организаций на спецобъекты. Прошел уже год, а постановления так и не выпустили. Я не представляю, как будут работать организации, которые регулируются не по нашим нормам, а по общим строительным». Отметим, что по поручению правительства это постановление должен был подготовить Ростехнадзор, о медлительности которого среди специалистов саморегулируемых организаций уже ходят легенды. До сих пор им не приняты даже сами требования к СРО для регистрации, в результате чего организаторы СРО действуют, по сути, вслепую.

Вызывает критику у экспертов в области энергетики и жесткое разделение СРО на три типа. Энергетическая отрасль имеет довольно консервативную кластерную структуру. В каждом кластерном образова-

нии существует экономическое ядро в лице узкоспециализированного института, который одновременно выступает заказчиком, проектировщиком и инженерным изыскателем. Выходит, что каждый из этих институтов должен состоять в трех разных СРО и нести тройную организационно-финансовую нагрузку. Энергетики сегодня активно пытаются внести корректировки в уже принятое законодательство, чтобы ввести в правовое поле организации смешанного типа, которые бы объединяли в себе и строительство, и проектно-изыскательскую деятельность. Еще одной важной проблемой стало положение об аффилированности, по которой группы зависимых предприятий считаются в СРО одним членом. Это приводит к правовым коллизиям, поскольку аффилированность в федеральном законодательстве описана крайне плохо. Это понятие касается имущественных отношений в коммерческом обороте, а СРО имеет правовой статус некоммерческого партнерства.

Есть замечания у энергостроителей и к перечню видов деятельности, которые влияют на безопасность объекта строительства. Именно по ним СРО будут выдавать своим членам допуски к работам. Это 6 видов для инженерных изысканий: 12 — для подготовки проектной документации и 35 — для строительства. Создатели закона не вписали туда работы, выполняемые заказчиком-застройщиком. Виктор Опекунов объяснил: «Например, они считают, что выкапывание кустарников в рамках подготовки площадки влияет на безопасность объекта. А вот работа заказчика-застройщика, который не имеет людей, которые копают, но имеет инженерный персонал, который контролирует эти работы, не влияет. Спору у нас до хрипоты доходит. Заказчики-застройщики, принимающие работы, подписывающие формы 2 и 3, требования которых являются обязательными для всех участников строительства, выведены из-под ответственности.

В стройке где-то свалится объект — мы пойдем искать таджика, который его делал — траншею копать или закладывать бетон. По данному вопросу на совещании у вице-премьера Дмитрия Козака я нашел понимание. Он обещал дать распоряжения устранить эти недоработки».

В качестве проблемного аспекта реформы регулирования строительной отрасли была отмечена конкуренция за будущих членов СРО между отраслевыми и территориальными структурами. Руководители от энергетической отрасли указывают на необходимость объединения по отраслевому, профессиональному признаку, а не по принадлежности к какому-либо региону. А региональные власти многих субъектов федерации весьма ревностно настаивают на формировании именно «своей» СРО и болезненно реагируют на «уход» местных строительных компаний в отраслевые организации. Опять же наиболее ярко этот процесс описал господин Опекунов: «Они всех вызывают в приказном порядке и говорят: вы должны быть у нас в региональной СРО. Мы говорим: уважаемые коллеги, если вы энергетические строители, то вы должны быть в профессиональном пуле. Потому что в региональной СРО вы не сможете получить достаточный уровень нормативно-правового обеспечения своей деятельности, и вы не сможете участвовать в крупных стройках. Потому что вы регулируетесь каким-то там региональным правом. Например, славный город Санкт-Петербург: к нам приходят руководители строительных компаний и жалуются, что они вынуждены вступать в местную СРО только для того, чтобы не вступать в конфликт с местной властью».

Среди функциональных недоработок реформы наиболее остро обозначено специалистами отсутствие в ней функции регулирования этики бизнеса. Именно этическая составляющая является идеологической основой всей системы саморегулирования в мире. В законе не

прописаны морально-этические аспекты взаимоотношений между СРО и ее членами, СРО и контролирующими органами, СМИ, институтами власти. Не существует также правил ведения бизнеса или т. н. кодекса чести, которыми обладают большинство саморегулируемых организаций в Европе и США. Председатель правления Ассоциации предприятий энергостроительного комплекса Северо-Запада Владимир Голубев отметил: «У нас берут с Запада бог знает что — всякие там „За стеклом“, „Дом-2“ и прочее, а хорошие разработки не заимствуют. Там 40 процентов критериев оценки компаний связаны именно с этикой. И система СРО должна прежде всего сформировать этику бизнеса — изменить сознание, стиль принятия решений. Это государственная стратегическая задача». «Пропелся» господин Голубев и по правовой базе для саморегулируемых организаций: «Из тех СРО, которые уже зарегистрированы Ростехнадзором, ни одна не имеет достаточного уровня документации. Их документы шаблонны и не описывают процессы. Такой документ может создать какой-нибудь союз печников, например. Собрался, заплатил взносы и пускают туда кого угодно. А ведь могут быть недобросовестные организации».

Несмотря на обилие критических высказываний, звучавших на конференции 29 апреля, участники процесса саморегулирования в энергостроительном комплексе надеются, что правительство их услышит и успеет доработать все проблемные части закона. В этой связи звучали и оптимистичные прогнозы развития отрасли. Саморегулирование будет способствовать внедрению энергосберегающих технологий, повышению уровня безопасности объектов энергетики, общему росту ответственности бизнеса, информационной открытости, а также усилению контроля над этой ключевой для экономики отраслью со стороны гражданского общества и СМИ.

Сергей Тихонов

Проект реализуется в соответствии с ФЗ №214. ГС: 2-78-102-27-0-781431164-010222-1. Выдана ФАС/ХХ. Проектная декларация размещена на сайте yitdom.ru

Жилой комплекс на Карповке

- 1-10-комнатные квартиры
- Таунхаусы с отдельным входом и гаражом на 2 машины
- Квартиры с видом на Крестовский остров и Малую Невку
- Квартиры с подготовкой под чистовую отделку
- Застекленные просторные веранды и террасы
- Подземный паркинг

ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Офисы в Санкт-Петербурге:

- Приморский пр., 54
Тел. +7(812) **703 35 35**
Факс +7(812) **430 39 51**
- Режим работы:
Пн–Пт с 8:30 до 20:00
Сб–Вс с 11:00 до 17:00

yitdom.ru

Вместе мы сможем больше.

ЮИТ ДОМ