

# КУДА СМОТРЯТ СОВРЕМЕННЫЕ ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЬЦЫ

НА ФОНЕ РЕКОРДНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК С ЗЕМЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ВИДЯТ ДОВОЛЬНО ВЫСОКИМ ПОТЕНЦИАЛ FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТА. ВМЕСТЕ С ТЕМ ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОДОБНЫХ УСЛУГ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ УЧАСТНИКАМ РЫНКА НЕОБХОДИМО ИМЕТЬ СЕРЬЕЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И КОМПЕТЕНЦИИ: ТОЛЬКО ТОГДА ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ПРОЕКТ МОЖЕТ БЫТЬ УСПЕШНЫМ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

За год в Санкт-Петербурге с рынка ушли 24 застройщика: по данным Единого реестра застройщиков, в октябре 2019 года их было 100, а в сентябре 2020 года на рынке строящейся недвижимости работало 76 компаний. В масштабах страны динамика схожа: с начала года обанкротились 73 застройщика. Объемы рынка уменьшились — новых проектов по совокупности причин выходит значительно меньше. Из основных факторов сужения предложения — сложность в получении проектного финансирования небольшими компаниями, осторожность в приобретении земли под редевелопмент, который требует многих изысканий и согласований, непрогнозируемый спрос на фоне нестабильной экономики и падения реальных доходов населения. Одно из решений для инвесторов и лендлордов в этой ситуации — обратиться за помощью к крупному игроку, который сможет осуществить полный цикл реализации проекта за вознаграждение.

Fee-девелопмент давно популярен в развитых странах, но в России пока идет по собственному пути. Полный цикл девелопмента практически никто не осуществляет, предлагая лишь отдельные компетенции. Тем не менее сейчас о намерении развивать это направление бизнеса заявляют сильные и профессиональные игроки, настаивая, что их знания и финансовые возможности смогут обеспечить инвесторам и собственникам земельных участков высокий уровень реализации девелоперских проектов.

**ЕДИНИЧНЫЕ ПРИМЕРЫ** По мнению экспертов, в настоящее время в России fee-девелопмент практически не развит, в отличие от большинства западных стран, где такая схема крайне распространена. Там классический вариант участия в качестве fee-девелопера предполагает полный цикл реализации проекта — от формирования концепции, оценки рисков и разработки финансовой схемы до получения всех необходимых разрешений и согласований, проектного финансирования, строительства объекта и его продажи. Такой «подрядчик» также может оказать поддержку на любом из этапов реализации проекта, если вдруг инвестор планирует какую-то работу выполнить исключительно своими силами. Поэтому услугами fee-девелоперов в развитых странах пользуются, как правило, собственники участков или объектов недвижимости, которые осознают, что из них можно извлечь хорошую прибыль, но девелопмент не является их профильной сферой бизнеса.

«У нас более распространена классическая форма девелопмента. Например,



GLORAX DEVELOPMENT АНОНСИРОВАЛА СОЗДАНИЕ ЗАКРЫТОГО ПАЕВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА GLORAX CAPITAL, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ БОЛЕЕ ГИБКО И ВАРИАТИВНО ПОДХОДИТЬ К ВОПРОСУ ПРИОБРЕТЕНИЯ НОВЫХ АКТИВОВ

если у собственника есть участок, он будет его развивать в партнерстве с существующими девелоперскими компаниями: собственник входит в проект земель, а девелопер своим капиталом и компетенциями. По итогу девелопер расплачивается с собственником деньгами или метрами», — говорит Андрей Бойков, партнер Rusland SP.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, солидарен с господином Бойковым в том, что наш рынок существенно отстает от зарубежного, где распространено делегирование специализированных функций профессиональным компаниям. «В России компании тяготеют к тому, чтобы как можно больше функций и контроля над ними сосредоточить в своих руках», — констатирует господин Пашков.

**ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИГРОК** В октябре стало известно, что президент Glorax Development Андрей Биржин намерен наращивать портфель проектов в Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде, Ленинградской и Московской областях, в том числе предложив рынку компетенции компании в статусе fee-девелопера. На данный момент Glorax Development находится в режиме переговоров с несколькими потенциальными партнерами. Компания анонсировала создание закрытого паевого инвестиционного фонда Glorax Capital, который, по словам вице-президента по развитию Glorax Development Дениса Лебедева, позволит более гиб-

ко и вариативно подходить к вопросу приобретения новых активов. Компания планирует совершенствовать продуктовую линейку — наибольший интерес для девелопера представляют проекты комфорт, бизнес и премиум-класса. Эксперты отмечают, что на рынке недвижимости Санкт-Петербурга Glorax Development имеет внушительный портфель проектов, в числе наиболее известных жилой комплекс Golden City, который реализуется на намывных территориях Васильевского острова, и проект масштабной застройки «серого пояса» Ligovsky City. Как отметили в Glorax Development, Денис Лебедев присоединился к команде как раз с целью развития направления fee-девелопмента.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, поясняет, что хотя в Петербурге многие девелоперы анонсировали выход на рынок fee-девелопмента, пока успешных примеров реализованных проектов — единицы. В то же время на московском рынке недвижимости ряд таких проектов реализован известными игроками, в числе которых группа «Пик» и MR Group.

«Чтобы добиться успеха и обеспечить стабильный поток заказов, нужно быть очень сильным и профессиональным игроком с компетентной командой и эффектом масштаба. Еще одно важное обстоятельство — наличие собственного финансового ресурса, который позволит заходить в отдельные проекты в качестве партнера, разделяющего и инвестиционные риски», — говорит господин Косарев.

Также он отмечает, что зачастую у девелоперов такая инициатива появляется, если высвобождается компетентная команда после реализованного проекта или нескольких проектов.

**РЕКОРДНЫЙ СПРОС** В октябре аналитики консалтингового центра «Петербургская недвижимость» заявили, что количество сделок с землей в Санкт-Петербурге с начала 2020 года выросло в четыре раза. Аналитики объясняют резкий подъем спроса на земельные участки окончательным переходом девелоперов на работу по эскроу-счетам, а также выработанным банками форматом взаимодействия с застройщиками и сформулированным продуктом, включающими в себя, в том числе, финансирование по приобретению земли. По данным Rusland SP, лидерами по количеству сделок оказались Невский, Московский и Выборгский районы, а с точки зрения приобретенных объемов — Василеостровский. При этом, говорят эксперты, «закадовые» территории остаются популярными среди новых игроков, которые планируют выход на рынок Петербурга, а также крупных подрядных компаний, которые хотят перерастать в девелоперов.

«Кроме того, существует ряд компаний, которые специализируются на строительстве жилья именно в данных локациях», — говорит господин Бойков. Эксперт также замечает, что ранее многие земельные массивы приобретались инвесторами в рамках стратегии долгосрочного развития оптом, а сейчас некоторые собственники рассматривают возможность частичного выхода из проектов и продажи земли с готовой документацией сторонним инвесторам. По мнению господина Бойкова, в ближайшие полгода-год такие сделки могут завершиться, поскольку в настоящее время их участники находятся на активной стадии переговорного процесса.

«В период локдауна и сразу после него количество сделок с землей в Северной столице действительно рекордно увеличилось. Девелоперы вкладывали деньги в реальные активы, которые потом можно будет успешно развивать или продать. При этом часть из договоров заключалась в формате партнерства лендлорда и fee-девелопера без выкупа участка под будущую застройку», — подчеркнул господин Лебедев.

За три квартала этого года на земельном рынке города было реализовано 335 га земли под строительство при средней площади лота в 12 га. Эти показатели в четыре раза превышают цифры 2019 года. Такой объем сделок говорит о высоком потенциале направления fee-девелопмента, утверждают собеседники издания. ■