



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ**,
руководитель холдинга Legenda Intelligent Development
2. **ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ**,
президент группы RBI
3. **МАКСИМ ШУБАРЕВ**,
председатель совета директоров холдинга Setl Group

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- ПАВЕЛ АНДРЕЕВ**, руководитель компании Л1
- ПАВЕЛ БЕРЕЖНОЙ**, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.»
- БЕСЛАН БЕРСИРОВ**, заместитель генерального директора АО «Строительный трест»
- АНДРЕЙ БИРЖИН**, президент Giorax Development
- МАКСИМ ЖАБИН**, заместитель генерального директора корпорации «Ленрусстрой»
- АЛЕКСАНДР ЗАВЬЯЛОВ**, генеральный директор холдинга ААГ
- ЛЮДМИЛА КОГАН**, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»
- ВИТАЛИЙ КОРОБОВ**, генеральный директор группы «Аквилон»
- ОКСАНА КРАВЦОВА**, генеральный директор ГК «Еврострой»
- АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ**, генеральный директор ГК «Арсенал Недвижимость»
- АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН**, генеральный директор компании «Главстрой Санкт-Петербург»
- АЛЕКСАНДР МАЛАЙ**, генеральный директор ООО «СПб Реновация»
- ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА**, генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест»
- СЕРГЕЙ МАМОШИН**, вице-президент — руководитель дирекции по Санкт-Петербургу и Ленинградской области ГК «ПИК»
- МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ**, генеральный директор ГК «ЦДС»
- АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ**, председатель правления, генеральный директор «Группы ЛСР»
- СЕРГЕЙ МОХНАРЬ**, директор департамента развития ГК «ПСК»
- МАРК ОКУНЬ**, генеральный директор ООО «Отделстрой»
- АРКАДИЙ СКОРОВ**, генеральный директор ООО «Дальпитерстрой»
- АНДРЕЙ СОРОЧИНСКИЙ**, председатель совета директоров ГК «Полис Групп»
- ФЕДОР ТУРКИН**, председатель совета директоров холдинга РСТИ
- ТЕЕМУ ХЕЛПОЛАЙНЕН**, руководитель сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ
- У ХЗМИНЬ**, генеральный директор ЗАО «Балтийская жемчужина»
- МАРИЯ ЧЕРНАЯ**, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург»
- ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА**, президент группы «Эталон»
- СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО**, генеральный директор УК «КВС»

ДЕВЕЛОПМЕНТ

42 → Но покупка новых участков — обязательный процесс для планомерного развития компаний, и сложившаяся в 2020 году ситуация этому способствовала: рост цен на первичную недвижимость на фоне льготной ипотеки значительно улучшил финансовую модель новых проектов. «Большой объем сделок с земельными участками сейчас связан с тем, что отладился механизм эскроу-счетов, проектного финансирования, он стал понятен банкам и девелоперам», — полагает генеральный директор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков.

Некоторые девелоперы приблизились к завершению строительного цикла по текущим проектам, после чего застройщику нужно приступать к новому, чтобы мощности были постоянно загружены. «К тому же все потрясения этого года и льготная ипотека вызвали высокий спрос на недвижимость, который привел к значительному вымыванию предложения жилья, что также стимулирует девелоперов покупать новые участки», — добавляет господин Пашков. По словам руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group) Ольги Трошевой, во втором квартале на фоне снижения общей бизнес-активности было зафиксировано небольшое падение спроса, но в третьем и четвертом кварталах сделки снова стали активно заключаться.

ШИРОКИЙ ВЫБОР По мнению опрошенных ВГ экспертов, около 90% сделок приходится на участки до 15 га. Средняя площадь, если исключить покупки самых масштабных лотов, составит около 3 га. «Преимущественно — в границах Петербурга. Максимальным спросом пользуются те, что расположены в „сером поясе“, в статусных локациях, тяготеющих к центру города», — уточняет госпожа Трошева.

Андрей Косарев с коллегой солидарен и добавляет, что если в 2019 году и в первой половине 2020-го было зафиксировано снижение интереса застройщиков к освоению крупных площадок, участкам, расположенным за КАД, и площадкам с неготовой разрешительной документацией, то сейчас спектр поиска значительно расширился. «Застройщики готовы приобретать даже участки, требующие внесения изменений в Генплан и ПЗЗ. Например, „Группа ЛСР“ объявила о планах создать и освоить 143 га на намыве Васильевского острова, а компания КВС намерена приобрести почти 200 га в Пушкинском районе Петербурга», — говорит он.

Партнер Rusland SP Андрей Бойков вместе с тем настаивает, что основной спрос составляют точечные проекты до 50 тыс. кв. м жилья в черте города. «На участки за КАД спрос, конечно, есть, однако в последние несколько лет сильно он сократился. В первую очередь девелоперы ищут проекты в корректной зоне с градостроительными документами. Такие участки охотно финансируют банки, и они позволяют максимально быстро выйти на стройку», — добавляет он.

КРЕДИТНЫЕ ПРОГРАММЫ С целью снизить долю собственных средств девелоперов на начальном этапе проекта банки начали вводить кредитные программы, в частности, по финансированию приобретения новых площадок, а также разработки и получения проектной документации. Сбербанк, например, предлагает

проектный бридж-кредит, финансируя начальные этапы жилищного строительства, в том числе приобретение прав на землю или проектных компаний и расходы на разработку исходно-разрешительной документации. Также существует мезонинное финансирование, то есть замещение собственных средств, возмещение ранее понесенных затрат, приобретение новых площадок с регрессом на действующие и новые кредитуемые проекты, финансирование под залог будущей прибыли или построенного жилья. «Известно, что первая сделка по мезонинному финансированию была закрыта в апреле 2019 года», — говорит госпожа Трошева.

БОЛЬШЕ, НЕ МЕНЬШЕ В ближайшей перспективе эксперты ожидают еще больший рост инвестиций в участки для жилого девелопмента. «Во-первых, пандемия не оказала значительного влияния на рынок первичного жилья, оно было с лихвой компенсировано монетарными факторами, такими как снижение доходности вкладов и облигаций, налогообложение депозитов и, конечно, введение льготной ипотеки», — объясняет господин Косарев. Во-вторых, расходы, связанные с переходом на эскроу-счета, уже заложены в бизнес-модель тех девелоперов, которые работают на рынке. В-третьих, снижение ключевой ставки сделало для застройщиков более доступным и проектное финансирование. Господин Косарев предполагает, что основной интерес девелоперов, несмотря на возвращение крупных greenfield-проектов, будет сконцентрирован в районе «серого пояса», где по-прежнему много предприятий с земельными участками, достаточными, чтобы обеспечить участников рынка работой на долгие годы вперед.

Большая часть застройщиков заявляет, что находится в поиске новых пятен под строительство. Генеральный директор группы «Аквилон» Виталий Коробов отмечал в интервью „Ъ“, что компания вынуждена мониторить практически все, что выставляется или не выставляется на продажу, так как земельные участки с полученной разрешительной документацией в Петербурге можно пересчитать по пальцам. По итогам трех кварталов «Аквилон» пополнил портфель проектов на 200 тыс. кв. м при намеченном бенефициарами плане в 300 тыс. «квадратов», поэтому до конца года можно ожидать закрытия сделок по приобретению участков под строительство еще 100 тыс. кв. м жилой недвижимости.

О намерении потратить от 5 до 7 млрд рублей на приобретение земельных участков совместно с банками-партнерами в этом году объявил президент и владелец группы RBI Эдуард Тиктинский, подчеркнув, что хороших участков в городе не так много, а продавцы становятся более сговорчивыми, чтобы зафиксировать сделки.

«Заключение сделки — длительный процесс, поэтому ожидается, что в 2021 году активность застройщиков останется на достаточно высоком уровне», — полагает Ольга Трошева. По ее мнению, устоявшихся схем по приобретению земельных участков на рынке не сформировалось и они по-прежнему зависят от личных договоренностей участников — продавца, покупателя и банка, предоставляющего проектное финансирование. ■

ДЕВЕЛОПМЕНТ