

недвижимость

В погоне за землей

По данным аналитиков, спрос на землю в текущем году превысил прошлогодние показатели в несколько раз. Основную долю приобретений девелоперов составили участки под жилое строительство.

— участки —

По данным Colliers International, за одиннадцать месяцев 2020 года девелоперы выкупили в Петербурге около 300 га на сумму более \$460 млн, это почти в два раза превышает результаты 2019 года (\$235 млн). Как отмечает Андрей Бойков, партнер Rusland SP, наибольшим спросом сейчас пользуются участки под жилищное строительство. В частности, девелоперов интересуют точечные проекты, где можно построить до 50 тыс. кв. м, в черте города. В первую очередь застройщики рассматривают участки в корректной зоне с подготовленными градостроительными документами: их охотно финансируют банки и они позволяют быстро начать стройку. Что касается участков за КАД, то спрос на них в последние годы сильно сократился.

Второй по востребованности сегмент — это участки под строительство небольших торговых объектов площадью до 2 га, расположенные в проектах КОТ или других локациях внутри города с высоким пешеходным и автомобильным трафиком. На участки под строительство бизнес-центров и больших торговых центров спрос сейчас минимален. В отдельных случаях инвесторы смотрят землю в общественно-деловой зоне, где можно получить жилье как условно разрешенный вид и реализовать частично жилой и частично коммерческий проект. «За первые три квартала спрос на землю уже превисил результаты всего 2019 года в семь раз. И, безусловно, эта тенденция сохранится», — заключает господин Бойков.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по итогам трех кварталов 2020 года совокупно было заключено около 30 соглашений на земельные участки под жилищное строительство общей площадью 335 га под строительство 2,3 млн кв. м жилья. То есть было реализовано почти в четыре раза больше участков, чем за весь 2019 год. Аналогичную активность девелоперы проявляли в 2017–2018 годах, тогда был сформирован достаточно большой портфель проектов на перспективу. В 2019 году произошел ожидаемый спад: компании сконцентрировались на реализации текущих объектов и вернулись на земельный рынок в 2020 году сразу после завершения первой волны пандемии, совпавшей с ростом спроса на первичное жилье.

Как отмечает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, активнее инвестировать в земельные участки застройщикам позволил рекордный рост цен на первичное жилье в 2020 году. И он также выступил драйвером и для увеличения стоимости земли. «Тем не менее сейчас девелоперы понимают, что рост цен в 2021 году такими же темпами, как в 2020-м, невозможен, и это несколько сдерживает аппетит к покупке на высоком уровне цен», — говорит Эдуард Тиктинский, президент группы RBI. В Rusland SP указывают, что за последний год средняя цена земли под жилищное строительство выросла на 84,5%, а по некоторым районам — до 145%.

Спрос и предложение

По подсчетам аналитиков «Петербургской недвижимости», 90% сде-

лок в текущем году приходится на участки до 15 га, если исключить сделки по самым масштабным лотам, средняя площадь реализованного участка составит 3,1 га. «Что касается крупных участков в ротации, то они известны многим, интерес покупателей к ним есть. Но суммы сделок для большинства неподъемны и часто просто завышены», — считает господин Тиктинский.

В этом году девелоперы приобретали преимущественно участки в границах Петербурга. Максимальным спросом пользуются участки, расположенные в границах «серого пояса», в статусных локациях рядом с центром города. Самая крупная сделка — приобретение намывных территорий (143 га) Группой ЛСР.

По оценке «Петербургской недвижимости», в открытом предложении в Петербурге и ближайших пригородах в реализации находится 6,6 тыс. га — это свыше 400 лотов под строительство более 45 млн. кв. м улучшений. Половина этой площади (24% лотов) приходится на пригородные территории. 65% предложения в расчете от гектара сосредоточено в трех районах: Всеволожский (1900 га), Пушкинский (около 1600 га) и Ломоносовский (810 га). 82% предложения расположено за границами КАД. В границах КАД в обжитых частях города значительная часть предложения приходится на «серый пояс» (около 300 га).

Как отмечает господин Бойков, хороших участков с градостроительной документацией сейчас на рынке крайне мало. Есть достаточно много неподготовленной с точки зрения документов земли: участки в промышленных зонах, сельхоззонах, старые административные постройки. По данным «Петербургской недвижимости», лишь около 8% земель из общего объема предложения имеет полную градостроительную подготовку, у 31% — вообще нет подготовки. Основной объем предложения приходится на частично подготовленные лоты. При этом именно подготовленные участки



Активнее инвестировать в земельные участки застройщикам позволил рекордный рост цен на первичное жилье в 2020 году

пользуются наивысшим спросом, что позволяет их собственникам выставлять максимальные цены.

Ближайшие перспективы

В перспективе, по оценкам аналитиков, в первую очередь ожидается дальнейшее развитие «серого пояса» Петербурга, откуда продолжается вывод предприятий. Некоторые локации уже успешно осваиваются, жилые комплексы пользуются спросом. В КЦ «Петербургская недвижимость» подчеркивают, что редевелопмент традиционно сопровождают сложности: выкуп участков у многочисленных собственников, нередко — рекультивация, трудности при согласовании строительства. Перспективы развития редевелопмента зависят и от внесения изменений в Генплан. Также остается некоторый запас предложения на окраинах спаль-

ных районов (Каменка, Новосергиево, Парголово).

Большая часть компаний заявляет, что находится в поиске новых пятен под строительство. Так как заключение сделки занимает длительный период времени, в 2021 году активность застройщиков может остаться на достаточно высоком уровне.

По мнению Андрея Косарева, в ближайшей перспективе ожидается еще больший рост инвестиций в участки для жилого девелопмента. Этому способствуют несколько факторов. Во-первых, пандемия не оказала значительного влияния на рынок первичного жилья, оно было с лихвой компенсировано такими монетарными факторами, как снижение доходности вкладов и облигаций, налогообложение депозитов и, конечно, введение льготной ипотеки. Во-вторых, расходы, связанные с переходом на эскроу-счета, уже заложены в бизнес-модель всех девелоперов, которые работают на рынке. В-третьих, снижение кпо-

чевой ставки сделало более доступным и проектное финансирование для застройщиков. «Предполагаю, что основной интерес девелоперов, несмотря на возвращение крупных greenfield-проектов, будет сконцентрирован в районе „серого пояса“ — там по-прежнему много предприятий с земельными участками, достаточными для того, чтобы обеспечить участников рынка работой на долгие годы вперед», — добавляет эксперт.

Эдуард Тиктинский отмечает, что сегодня продавцы чаще соглашаются на поэтапную оплату в «уязвке» с разными этапами реализации девелоперского проекта, так как процесс получения разрешения на строительство может быть длительным. При этом, по прогнозам Rusland SP, в ближайшие годы все больше собственников начнет самостоятельно заниматься подготовкой документов, поскольку это позволяет в разы увеличить капитализацию участков и продать их гораздо дороже.

Ксения Потапова

Проектное финансирование ставит точку

— комплексное освоение территорий —

Комплексное освоение территорий (КОТ) в Петербурге началось чуть более пятнадцати лет назад. До 2003 года крупных «миллионников» в городе не реализовывалось, девелоперы осваивали тогда еще в изобилии присутствовавшие пятна под застройку внутри существующих кварталов. Сегодня же около половины строящегося в городе жилья можно отнести к КОТ. Но из-за проектного финансирования реализовывать такие проекты снова может стать невыгодным.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», сейчас на рынке более половины жилья строится в рамках КОТ (58% — масштаб строительства от 100 тыс. кв. м жилья). Наиболее популярный у застройщиков масштаб строительства — 100–300 тыс. кв. м, доля такого жилья на рынке — в диапазоне 25–30%. На протяжении нескольких лет распределение по масштабам застройки стабильно. В спросе проекты масштабом от 100 тыс. кв. м жилья занимают 67%.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», к преимуществам масштабных проектов относит собственную развитую инфраструктуру. Надежные застройщики строят дороги (как внутриквартальные, так и магистральные), обеспечивают свои проекты социальными объектами (детскими садами и школами), парками и общественными пространствами.

«Проекты комплексного освоения интересны девелоперам в первую очередь как возможность создать комфортную среду для будущих жителей, обеспечить их полной инфраструктурой в собственном районе. У нас на закрытой территории в 17 га мы постарались обеспечить весь комплекс удобств: собственная набережная, ресторан, детские площадки, места для прогулок», — рассказывает Юлия Франц, директор по продажам и маркетингу ООО «Лакhta Plaza».

«Ключевым отличием в подходах при реализации проектов КОТ и проектов точечной застройки является разница в экономике проектов. Чем масштабнее проект застройки, тем выше предварительные затраты, в том числе на приобретение земельного участка, инженерную подготовку территории, инфраструктурные работы. И тем больше ее срок реализации», — говорит Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ИДС, отмечает, что проекты комплексного освоения территорий требуют большего объема инвестиций на начальном этапе, ведь девелоперу потребуются проложить всю инженерную инфраструктуру перед началом строительства первой очереди.

Эффект масштаба

«За счет эффекта масштаба цены на квартиры в таких проектах сохраняются на невысоком уровне, но при этом застройщик не теряет в маржинальности», — полагает пред-



За счет эффекта масштаба цены на квартиры в проектах КОТ сохраняются на невысоком уровне, но при этом застройщик не теряет в маржинальности

седатель совета директоров ГК «Максимум Life Development» Игорь Карцев.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, подсчитала, что в проектах комплексного освоения территорий стоимость жилья ниже, чем в точечной застройке примерно на 10–15%. «Такая разница объясняется более низкими издержками девелоперов за счет масштабов строительства. К тому же КОТ предлагает покупателю новую инфраструктуру и определенную автономность проживания. В рамках проектов КОТ строятся не просто жилые здания, а создается городской квартал с полноценной инфраструктурой, которая включает дороги, образовательные учреждения, детские сады, торговые и офисные помещения. В результате все необходимое находится в шаговой доступности», — указывает она.

Светлана Москвиченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, при этом сетует, что картинка «в идеале» несколько отличается от того, что получается на практике. «В идеальной ситуации комплексное освоение территорий имеет больше преимуществ перед точечной застройкой, так как дает возможность создать комфортную и гармоничную среду для проживания, реализовать современные стандарты домостроения и благоустройства. Однако в реальности мы получаем кварталы с высокой плотностью населения, не имеющие собственной инфраструктуры и создающие дополнительную нагрузку на существующую социальные и транспортные объекты», — сокрушается она.

«К минусам КОТ можно отнести то, что большой проект реализуется очередями, и, хотя застройщики отражают строящиеся корпуса от готовых, жители уже заселенных домов часто жалуются на шум и неудобства, связанные со стройкой; крупный проект нередко располагается в поле или в бывшей промзоне, отсюда — не самая лучшая транспортная доступность. Дома первой очереди далеко не всегда вводятся в строй сразу с инфраструктурой, поэтому первым новоселам приходится ждать, пока построят школу или детский сад», — рассуждает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой».

Госпожа Конвей добавляет: «Сроки реализации КОТ составляют от пяти лет, а могут длиться десятилетие. Это значит, что первым жителям придется жить рядом со стройкой со всеми неприятными последствиями в виде пыли и шума. К тому же часть инфраструктуры возводится после завершения всего проекта, поэтому нагрузка на существующую социальную и транспортную инфраструктуру растет. Впрочем, в городе есть успешные примеры, в которых девелоперы строят жилье и инфраструктуру параллельно жилым корпусам, а также сами развивают транспортные сети. В целом реализация КОТ всегда связана с большими финансовыми затратами, поэтому на рынке Петербурга не все девелоперы готовы к таким проектам. Освоение комплексных территорий возможно лишь при сотрудничестве с крупными банками, а также при устойчивой позиции девелопера на рынке».

Ирина Доброхотова уверена, что о росте числа точечных проектов говорить не приходится. «С начала года в Петербурге на продажу

вышло большое число корпусов в рамках уже стартовавших ранее проектов КОТ и появились новые масштабные стройки (например, «Алексеевский квартал», Modum, «Автограф в центре», «Парголово», «Ойкумена» и многие другие), — перечисляет она. Компактные проекты появлялись все реже и чаще относятся к высокому ценовому сегменту (например, «Октавия» на улице Малая Зеленина, 8).

Елизавета Конвей не согласна с коллегой. Она признает, что последнее десятилетие вектор развития рынка недвижимости Санкт-Петербурга был смещен в сторону проектов комплексного освоения территории. Однако сокращение доступных для реализации таких крупных проектов площадок и переход на проектное финансирование изменили ситуацию. «Сейчас более 65% от количества новых проектов составляют точечные проекты вместимостью не более 500 квартир», — замечает госпожа Конвей..

Некомфортный кредит

Коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Денис Бабаков также считает, что проекты КОТ теряют свою привлекательность после введения проектного финансирования. «Дело в том, что при реализации проектов КОТ стартовые инвестиции очень значительные, а их возврат сильно растянут во времени. Соответственно, велика вероятность получить некомфортный кредитный процент от банка», — поясняет он.

«В то же время некоторые девелоперы до сих пор реализуют запущенные до внесения изменения в 214-ФЗ проекты КОТ, которые пополняют рынок новыми очередями и корпусами», — говорит госпожа Конвей.

В околоцентральных локациях проекты КОТ реализуются на Петровском острове, в «сером поясе» и на намывных территориях Васильевского острова. Так, на Петровском острове комплексным освоением территорий занимаются девелоперы Setl Group (ЖК «Петровский квартал на воде», The One, PCT View), «Группа ЛСР» (ЖК Neva Haus), РСТИ (ЖК Familia), группа «Эталон» (ЖК «Петровская доминанта»).

Крупнейшей локацией преобразования «серого пояса» является редевелопмент территории завода «Петмол», который начался в 2012 году с ЖК «Времена года». Сейчас здесь возводятся ЖК «Московский», 65» (Legend Intelligent Development), ЖК «Арт Квартал. Аквилон» и ЖК Promenade («Аквилон-Инвест»), а также один из крупнейших проектов Петербурга — ЖК «Алактика» (группа «Эталон»). Всего на территории площадью 38 га «Эталон» планирует построить пять очередей более чем на 10 тыс. квартир. Завершить проект планируется в 2024 году. В восточной части «серого пояса» также реализуется проект ЖК Ligovsky City (Glorax Development). Там же расположен уже заверченный ЖК «Царская столица» от группы «Эталон». На намывных территориях Васильевского острова реализуются ЖК Golden City (Glorax Development), ЖК «Морская набережная» («Группа ЛСР»), ЖК «Светлый мир» (Seven Suns Development).

Роман Русаков

Тяга к сокращению

— планировки —

Также в этих сегментах появляются необычные предложения: пентхаусы, приватные террасы, многоуровневые квартиры, которыми в период самоизоляции стали интересоваться значительно активнее.

Сохраняется небольшой, но устойчивый спрос на эксклюзивные планировки с мастер-спальнями, кабинетами или прачечными, мансардами и террасами. Хотя это достаточно редкое предложение на рынке строящегося жилья, оно всегда находит своего покупателя.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, в проектах повышенной комфортности предпочтения покупателей также смещаются в сторону эргономичных лотов, предусматривающих возможность перепланировки. Например, некоторые компании предлагают квартиры-трансформеры (покупатель может выбрать один из предложенных застройщиком вариантов расстановки стен) или smart-планировки (квартиры, в которых задействован каждый метр, с продуманной планировкой: наличием мастер-спальни, прачечной, мест для хранения, но при этом не очень большие).

Что касается «нестандартных планировок», то это достаточно широкое понятие. Для кого-то два окна в одной комнате или кухне уже показатель нестандартности, хотя у некоторых застройщиков такие варианты встречаются довольно часто.

Как правило, нестандартные планировки в проектах появляются вынужденно, например, в условиях ограничений по инсоляции или высоте, или в случае реконструкции объекта. При этом застройщики стараются минимизировать долю подобных квартир по причине довольно высокой консервативности большинства покупателей. Необычные планировочные решения также могут встречаться в высококлассных объектах или у новых девелоперов.

«Стало очевидно, что при выборе квартиры в любом из сегментов во главу угла сегодня ставится не количество квадратных метров, а эргономичность планировки в совокупности с качеством объекта, включающим такие параметры как локация, концепция, благоустройство, инфраструктура и технологические решения», — заключает Руслан Сырцов.

Мария Кузнецова