

22 → Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», рассказал: «Наша компания также увеличила резерв, но мы всегда придерживалась позиции поступательного развития и постоянно находимся в поиске интересных участков. В прошлом году мы приобрели земельные участки площадью 10 га под строительство 200 тыс. кв. м жилой недвижимости. Земельный банк компании пополнился на 3,8 га на намыве Васильевского острова в Петербурге и на 6,2 га в Кудрово Ленобласти».

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, говорит, что два года назад темпы приобретений участков скорректировались из-за перехода застройщиков на работу по эскроу-счетом. Девелоперы были не готовы приобретать наделы без готовой документации, на перспективу, когда было сложно спрогнозировать возможность застройки. «В 2020 году ситуация изменилась: появление программ льготной ипотеки и низкие ставки по депозитам привели к ажиотажному спросу на жилье и существенному росту цен. На этом фоне застройщики начали активно пополнять земельный банк. Кроме привлекательных участков, нередко рассматривались предложения, которые ранее не обращали на себя внимания. Glorax Development последний год изучал различные площадки в Петербурге и Ленинградской области. И мы убедились, что в черте города свободных участков с подготовленной документацией практически не осталось: большинство наделов имеет разного рода ограничения. Тем не менее несколько сделок по приобретению земли мы уже закрыли и ближайшее время заявим о выводе на рынок нового проекта», — делится эксперт.

Дмитрий Шафоростов, руководитель агентства недвижимости «Ваша квартира», полагает, что, помимо пандемии, причиной оживления застройщиков в 2020 году стало то, что многие компании закупились землей под новые проекты в 2017–2018 годах. «Срок реализации проектов составляет два-три года. В итоге к 2020 году пришло время пополнять земельные банки», — поясняет он.

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», считает, что в качестве ключевой тенденции можно выделить смещение спроса инвесторов к земельным участкам. «В 2020 году на них пришлось более 60% сделок, хотя еще годом ранее большую долю (около 70%) инвестиционных сделок составляли покупки участков с существующими активами», — отмечает эксперт. — Также среди тенденций 2020 года — интерес девелоперов к историческим зданиям под реконструкцию и смещение спроса в сторону локальных небольших пятен в хороших локациях с развитой инфраструктурой (например, участок в Московском районе, приобретенный RBI, или участок в Калининском районе, приобретенный ЮИТ, — 0,35 и 0,3 га, соответственно)».

Господин Пальянов отмечает, что в целом сейчас на рынке земельных участков наблюдается повышенный спрос при дефиците высоколиквидного предложения. «Высокий спрос на первичную недвижимость в мае — сентябре 2020 года вместе с ростом стоимости квадратного метра привел к росту капиталов девелоперских компаний и к логичному решению вкладываться в участки под строительство, в том числе и в те, которые требуют дополнительных инвестиций для подготовки под жилое строительство или предполагают редевелопмент территории», — считает он. ■

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ

КОТТЕДЖИ ДОСТИГЛИ ИСТОРИЧЕСКОГО МАКСИМУМА

В 2020 ГОДУ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ЗАФИКСИРОВАН ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ СПРОСА: 10,2 ТЫС. СДЕЛОК С КОТТЕДЖАМИ, УЧАСТКАМИ И ТАУНХАУСАМИ. ЭТО ПОЧТИ В ДВА РАЗА ВЫШЕ ОБЪЕМА СПРОСА ЗА 2019 ГОД (5,3 ТЫС. СДЕЛОК) И НА 36–41% ПРЕВОСХОДИТ РЕЗУЛЬТАТЫ САМЫХ УСПЕШНЫХ ЛЕТ (В 2013–2011 ГОДАХ — СООТВЕТСТВЕННО 7,5–7,3 ТЫС. ЛОТОВ).

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». «В структуре продаж за 2020 год сохраняется многолетний тренд роста доли сделок с участками без подряда (90% в спросе). А коттеджи, участки с подрядом и таунхаусы занимают по 5% в объеме продаж. Отметим также рост спроса на лоты с высоким уровнем готовности: например, участки без подряда с коммуникациями и построенные коттеджи», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group).

В самом популярном сегменте — участки без подряда — в спросе лидируют варианты по цене от 100 до 300 тыс. рублей за сотку (52%) и средним бюджетом сделки 2,3 млн рублей (рост на 500 тыс. за год), на втором месте — низкобюджетные покупки до 100 тыс. рублей за сотку (41% в спросе) и средним бюджетом 800 тыс. рублей (падение на 47 тыс. за год).

«В 2020 году участки без подряда чаще всего приобретали в северных районах области — более половины всех сделок (55%). В целом же, вне зависимости от направления, объем спроса практически равномерно распределился с учетом расстояния от КАД. Покупателей интересовали как участки рядом с Петербургом (до 20 км от КАД), так и варианты в 20–40 км от КАД и более дальние расстояния», — добавила госпожа Трошева.

В случае с коттеджами в 2020 году покупатели чаще всего выбирали объекты класса комфорт (35%) со средним бюджетом сделки 9,5 млн рублей (+1,9 млн за год) и эконоом (26%) с бюджетом 5,1 млн рублей (+0,2 млн). Здесь наиболее привлекательными оказались коттеджи в непосредственной близости от города (до 20 км) — 47% и чуть дальше (20–40 км) — 37%. Менее вос-

требованы коттеджи на удалении от Санкт-Петербурга.

«Ситуация с предложением на загородном рынке прямо противоположна спросу. Совокупный объем предложения на конец года составил 15,6 тыс. лотов, что является минимальным уровнем за последние десять лет. Основу предложения составляют участки без подряда — на их долю в целом на рынке приходится 93% от количества нереализованных лотов», — уточнила госпожа Трошева.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «В загородном секторе „Строительным трестом“ заключено сделок на сумму 350 млн рублей, что на 35% выше прошлогоднего значения. Коронавирусные ограничения и их последствия продемонстрировали покупателям преимущество своего загородного дома, который выступил альтернативой привычному ранее досугу. Кроме того, разница в цене между загородным домовладением и квартирой в городе с каждым годом становится все меньше и меньше. Стоимость строительства своего дома в коттеджном поселке бизнес-класса обычно обходится дешевле аналогичных по площади городских квартир, и сегодня она сопоставима с ценой трех-четырехкомнатной квартиры в жилом комплексе класса комфорт», — рассуждает эксперт.

Игорь Карцев, генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент», говорит, что, помимо интереса к коттеджным поселкам, в прошлом году можно отметить сохранившийся спрос на таунхаусы. «Как и в случае со сделками в коттеджных поселках, стоимость покупки жилья в сегменте таунхаусов, по нашим наблюдениям, увеличилась за год до 30%. За последние два-три года в

этом сегменте не было новых крупных проектов, в результате образовался определенный дефицит, предложение сместилось на вторичный рынок. В целом по рынку таунхаусов предложение перестало успевать за спросом, что, в том числе, сказалось на росте цен», — замечает господин Карцев.

Преимуществом такого формата перед городской недвижимостью ему видится предложение более высокой площади по сравнению с квартирой за ту же цену. «С другой стороны, количество таких проектов уступает числу земельных участков под строительство собственного загородного дома, реализация которых в прошлом году под Петербургом выросла в два раза», — указывает эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, добавляет: «Сегмент малоэтажного загородного жилья впервые стал относительно интересен и востребован. Это прекрасная альтернатива для тех, кто не собирается покупать основательное жилье, но при этом хочет находиться вне границ города. Содержание квартир или апартаментов в формате малоэтажного жилья — для многих это более экономичный и реалистичный вариант, поскольку он дает маневренность, возможность круглогодичного проживания (что особенно актуально в условиях удаленной работы) и не требует дополнительного обслуживания».

Виктор Лукин, гендиректор ООО «Группа компаний „СтройСинтез“», рассуждая о тенденциях, говорит, что на загородный рынок пришла сельская ипотека. «В 2021 году объем ее существенно вырастет. С процентной ставкой 3% многие застройщики стали аккредитовываться в банках для возможности предоставления ипотеки за городом», — заключает он. ■

вичном рынке жилья. Думаю, этот тренд сохранится как минимум в течение первого полугодия 2021 года.

АНДРЕЙ КИРИЛЛОВ,
директор по маркетингу и продажам
корпорации «Мегалит»:

— Помимо пандемии и льготной ипотеки, на рынок новостроек оказало влияние новое законодательство. Например, в прошлом году вступили в силу поправки в закон об оплате НДФЛ с продажи квартиры, в рамках которых минимальный срок владения жильем для налогообложения начинают отсчитывать от оплаты ДДУ, а не с момента регистрации права собственности. Несмотря на нестабильную экономическую и социальную обстановку, в 2020

году уровень спроса только увеличивался, в частности благодаря и этим нововведениям. Например, доля инвестиционных сделок на рынке первичной недвижимости за последние полгода увеличилась почти на 20%. Полагаем, что количество таких покупок будет расти и в 2021 году. Также 2020 год стал первым, когда количество проектов, реализуемых с помощью счетов эскроу, превысило число объектов, завершаемых по старым правилам. Переход на проектное финансирование и эскроу-счета в наступившем году может оказать влияние на ценообразование в сегменте, по крайней мере на начальном этапе строительства. Ведь новая схема предполагает увеличение инвестиционных затрат девелоперов. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ