

АКТИВЫ НЕОГРАНИЧЕННОЙ ЦЕННОСТИ

АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТИМУЛИРУЮТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОПОЛНЯТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК. В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ИНТЕРЕС ДЛЯ НИХ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ДАЖЕ УЧАСТКИ БЕЗ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И В НЕКОРРЕКТНЫХ ЗОНАХ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, НАЙТИ НАДЕЛ В СФОРМИРОВАВШИХСЯ БЛИЗКИХ К ЦЕНТРУ РАЙОНАХ ЯВЛЯЕТСЯ ПОЧТИ НЕВЫПОЛНИМОЙ ЗАДАЧЕЙ. ТАКИЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ УЧАСТНИКИ РЫНКА НАЗЫВАЮТ НЕ ИНАЧЕ КАК «БЛЕСТЯЩИЕ». МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

В настоящее время земельный рынок Петербурга находится на пике своей активности: спрос со стороны застройщиков устойчиво высокий, однако предложение достаточно ограничено. По данным Rusland SP, в первом квартале текущего года объем сделок с землей под строительство жилой недвижимости составил 188,6 га — 40% от общего объема прошлого года (312 га), достигнув суммы 32,5 млрд рублей. По сравнению с первым кварталом 2020 года инвесторы приобрели в четыре раза больше (49 га), а за аналогичный период 2019 года — в целых 30 раз (6,2 га). Эксперты убеждены: сегодняшний рынок — это рынок продавца. Они также подчеркивают, что цены на землю за последний год выросли, но ценообразование по-прежнему зависит от характеристик участка: степени проработки градостроительной документации, действующих ограничений. Так, за прошедший год рост цен на землю в зависимости от района составил от 25 до 145%, говорят в Rusland SP. «Цены на участки растут пропорционально росту цен на жилую недвижимость, продавцы не спешат расставаться с земельными активами, ожидая наиболее благоприятных условий», — полагает Антон Орлов, руководитель направления земельных участков Colliers.

Поскольку предложений для застройщиков на земельном рынке не так много, то любой вакантный участок может быть интересным для застройщика. «Чтобы пополнить земельный банк, застройщики начали приобретать участки без градостроительных документов, в некорректных зонах и притом за любые деньги. При этом еще пару лет назад их же отделы развития в ответ на такие предложения бы просто рассмеялись», — говорит Дмитрий Лехмус, партнер Rusland SP. В связи с этим застройщики также снова начали рассматривать проекты в ближайшем «закадье» и локациях, где ранее не планировали развитие. Но все же наибольшей популярностью пользуются участки с высокой степенью готовности градостроительной документации.

СЛОЖНОСТИ НА ПУТИ «На мой взгляд, портфель девелопера должен быть диверсифицирован и содержать разные площадки: и те, на которых оформление разрешения на строительство (РНС) возможно в краткосрочной перспективе, и те, где получение РНС возможно в долгосрочной перспективе. Разумеется, конкуренция среди игроков рынка за участки первого типа намного выше», — отмечает Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development. Сейчас на покупку одного участка может претендовать сразу более пяти застройщиков, что по-



ЦЕНЫ НА УЧАСТКИ РАСТУТ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО РОСТУ ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ПРОДАВЦЫ НЕ СПЕШАТ РАССТАВАТЬСЯ С ЗЕМЕЛЬНЫМИ АКТИВАМИ, ОЖИДАЯ НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ

зволяет собственникам максимально завышать и без того возросшие цены, говорит господин Лехмус. «Мы знаем случаи, когда по подобным участкам собственники устраивают аукционы, так как застройщики готовы играть на повышение», — добавляет господин Орлов.

Также жизнь девелоперов осложняет новая политика администрации города в отношении строительства социальной инфраструктуры. «Если раньше была возможность договориться, то сейчас город требует, чтобы вся социалка располагалась непосредственно в границах участка. Это, в свою очередь, негативно влияет на экономику проектов и снижает спрос на небольшие участки», — считает господин Лехмус.

Среди других тенденций ближайшего времени — выход на рынок участков, расположенных в «сером поясе». «Все больше промышленных предприятий переносят мощности за КАД, в индустриальные парки, высвобождая площади в черте города, их бывшие здания часто сдаются в аренду под офисы. «Процесс редевелопмента уже необратим», — убежден господин Андрианов. По его мнению, перспективные участки условно можно разделить на два типа. Первый — пятна под бывшими промышленными предприятиями площадью 1–2 га в районах со сложившейся жилой застройкой. Второй тип — это территории «серого пояса» Петербурга с высокой концентрацией промпредприятий, не окруженные жилой застройкой, площадь таких участков может варьироваться от 40 до 100 га.

«Наиболее ликвидные участки — от 1 до 5 га. Они позволяют возвести жилой комплекс в одну-две очереди. Для нас наи-

большой интерес представляют участки рядом с центром Петербурга. Также мы обращаем внимание на инженерную обеспеченность, наличие санитарных зон и ограничений, связанных с ними», — говорит господин Лехмус.

УДАЧНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ Несмотря на ограниченный выбор перспективных наделов, Glorax Development уже в первые месяцы текущего года удалось приобрести два актива. «Приобретения компании оцениваю блестяще», — делится мнением господин Лехмус, добавляя, что в текущих реалиях купить участки в черте города — большая удача. Девелопер подчеркивает, что условия сделок были оптимальными для компании.

Так, на участке площадью 0,99 га на Курской улице во Фрунзенском районе в партнерстве с собственником Glorax Development построит объект бизнес-класса площадью 35 тыс. кв. м с продаваемой площадью 20 тыс. кв. м. Разработкой проекта займется архитектурное бюро «Студия 44». Поблизости от будущего проекта между Расстанной улицей и Витебским проспектом компания уже реализует глобальный проект LigoVsky City. В настоящее время завершено строительство первых двух жилых комплексов: «Первый квартал» и «Второй квартал». «Локация рядом с Обводным каналом и Лиговским проспектом — одна из самых интересных для жилого девелопмента благодаря близости к центру Петербурга. К преимуществам локации можно также отнести развитие прилегающих кварталов силами ведущих застройщиков», — поясняет господин Орлов.

На участке площадью 2,9 га на Белоостровской улице в Приморском районе города планируется построить проект бизнес-класса на 80 тыс. кв. м. Инвестиции в проект составят 7,8 млрд рублей, для его разработки было привлечено архитектурное бюро «А.Лен». «Участок расположен в активном районе, где много объектов социальной и торговой инфраструктуры, и это однозначно плюс. В целом в последние несколько лет территория рядом с Черной речкой эволюционировала и изменила свой статус, став одной из самых интересных для девелоперов локацией», — указывает господин Орлов. Этому способствует несколько факторов: доступные для редевелопмента бывшие промышленные площадки, близость к центру, большое количество зеленых насаждений, сформированная инфраструктура и среднеэтажная застройка района. В то же время конкуренция достаточно высока: в данной локации преимущественно реализуются объекты редевелопмента, представляющие собой квартальную застройку бывших промышленных зон, добавляют участники рынка.

В Glorax Development подчеркивают, что во всех новых проектах будет создана мультиформатная среда, где у жителей будет все необходимое для активной жизни. «Это не только привычные детские площадки и воркаут-зоны, социальная и торговая инфраструктура, но и комьюнити-центры, коворкинги, студии для занятий спортом. Мы считаем, что нужно не просто закрывать потребности современного покупателя, а формировать новый уровень представления о комфорте», — уверен господин Андрианов. ■