

ЦЕННЫЕ АКТИВЫ

СПРОС НА ЗЕМЛЮ В ПЕТЕРБУРГЕ И БЛИЖАЙШИХ РАЙОНАХ ЛЕНОБЛАСТИ ПРОДОЛЖАЕТ БИТЬ РЕКОРДЫ: ТОЛЬКО ЗА ИСТЕКШИЕ ПОЛГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИОБРЕЛИ 665 ГА ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ НА СУММУ ОКОЛО \$1 МЛРД. НА ТАКОМ «РАЗОГРЕТОМ» РЫНКЕ НАЙТИ ИНТЕРЕСНУЮ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КАЧЕСТВЕННОГО ПРОЕКТА ДОВОЛЬНО СЛОЖНО, ОДНАКО НЕКОТОРЫМ ЗАСТРОЙЩИКАМ ВСЕ ЖЕ УДАЕТСЯ ПРИОБРЕСТИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛАКОМЫЙ КУСОК В ПЕРСПЕКТИВНОЙ ЛОКАЦИИ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

ЗЕМЕЛЬНЫЙ БУМ В настоящее время в Петербурге продолжается начавшийся еще в прошлом году ажиотажный спрос на земельные участки. Так, по данным Colliers, в первые шесть месяцев 2021 года девелоперы приобрели 665 га для строительства жилья и апартаментов, инвестировав около миллиарда долларов. Данный показатель вдвое превышает результаты минувшего года, когда застройщики пополнили свой земельный банк совокупно на 332 га, вложив \$500 млн. «Рекордный объем спроса на квартиры и рост цен в 2020 году позволили застройщикам высвободить финансовый ресурс, необходимый для покупки земельных участков. К тому же многие жилые комплексы уже находятся в завершающей стадии, и девелоперы активно ищут новые площадки для будущих проектов», — рассуждает Антон Орлов, руководитель направления земельных участков Colliers. Также стимулируют спрос на землю и новые возможности по бридж-кредитованию, которые стали доступны с развитием проектного финансирования по эскроу-счетам.

По мнению партнера Rusland SP Андрея Бойкова, в предпочтениях застройщиков ничего не поменялось: самые ликвидные участки — с полученной разрешительной документацией, в идеале — с разрешением на строительство. В компании GleraX добавляют, что на фоне сокращения предложения на первичном рынке девелоперы сместили фокус внимания с подготовленных участков на более «сырые» предложения, в частности, на промышленные территории с перспективой перевода под жилую застройку и зоны, развитие которых ранее не рассматривалось.

«В последнее время в основном реализуются так называемые „остатки“ земельного банка — те участки, которые были в продаже на рынке много лет, но девелоперы старались их обойти стороной в силу высоких рисков», — соглашается Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. При этом для строительства жилья массового спроса стали приобретаться участки в более удаленных локациях — например, в Выборгском районе (Новое Парголово), Петродворцовом районе и некоторых других. «Застройщики стали активнее рассматривать здания под реконструкцию для возведения дорогой недвижимости», — уточняют в GleraX.

Господин Бойков замечает, что на фоне общего роста рынка (увеличения цен продаж и себестоимости строительства) сильно возросла и стоимость участков. «Вероятно, мы можем увидеть еще небольшой рост цен, однако он уже не будет таким взрывным. В целом рынок остается довольно хаотичным, и многие лендлорды назначают цену исходя из



GLERAX DEVELOPMENT

В ЛИНЕЙКУ GLERAX CITY ВОЙДУТ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ, ОБЛАДАЮЩИЕ ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ СОЦИАЛЬНОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ПО ПРИНЦИПУ «ВСЕ РЯДОМ»

своего личного видения, а не рынка», — считает он. Собственники земли в большинстве уже отреагировали на изменения рынка и цена на участки значительно возросла, соглашается господин Орлов. «Вероятно, во второй половине года стоит ждать снижения темпов продаж земли, однако стоимость квартир будет только увеличиваться, так как более дорогие участки лягут в основу ее формирования», — предполагает он.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛОЩАДКИ В текущем году компания GleraX приобрела два новых участка — на Белоостровской и Курской улицах. «Первая площадка в 2,9 га находится в Приморском районе, где мы планируем построить комплекс бизнес-класса площадью 80 тыс. кв. м. Там будут квартиры и сервисные апартаменты в общей сложности на 45 тыс. кв. м. Кроме того, проектом предусмотрены общественные и торговые зоны, а также прогулочные дорожки», — рассказывает Александр Андрианов, первый вице-президент GleraX. Второй участок на 0,99 га расположен во Фрунзенском районе. На нем в партнерстве с собственником девелопер планирует возвести проект бизнес-класса площадью 35 тыс. кв. м.

По словам Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St. Petersburg, позиция GleraX по наращиванию земельного банка вполне предсказуема, поскольку у компании на завершающей

стадии остается всего два проекта. Так, в настоящее время GleraX возводит жилой комплекс бизнес-класса Golden City в Василеостровском районе города, а также элитный клубный дом Grand House в центре Петербурга. «Для дальнейшего развития бизнеса новые участки просто необходимы. Новые приобретения компании расположены в диаметрально противоположных районах города, что позволяет расширить географию проектов компании», — уточняет господин Пашков, назвав выбранные девелопером локации «перспективными». При этом Андрей Бойков считает, что новые активы компании довольно «непростые» и требуют подготовки документов. «Однако GleraX умеет это делать, поэтому проблем возникнуть не должно», — уверен он.

В компании отмечают, что и дальше намерены пополнять свой земельный банк, объем которого на текущий момент составляет 3 млн кв. м. «Мы уже закрыли несколько сделок по приобретению земли и сейчас занимаемся получением необходимой разрешительной документации и активно рассматриваем новые площадки», — рассказывает господин Андрианов. Интерес для девелопера представляют исключительно города-миллионники в выгодных локациях, где цена квадратного метра выше 120 тыс. рублей. «Также нам важно, чтобы в рамках проекта мы могли реализовать свой подход к девелопменту — создание комфортной и мультифор-

матной среды. Мы не только предъявляем определенные требования к новым площадкам, но и пересматриваем уже текущие проекты, опираясь на новые рыночные тенденции», — объясняют в GleraX.

В этом году компания представила собственную экосистему, включающую в себя четыре типа девелоперских проектов. В линейку GleraX City войдут масштабные проекты, обладающие всей необходимой социальной и коммерческой инфраструктурой по принципу «все рядом», в GleraX Air — проекты комфорт-класса, соответствующие принципам эффективности, эргономичности и экологичности, в GleraX Aura — точечные проекты премиум-класса в центральных локациях, а в GleraX Space будут представлены мультиформатные проекты, сочетающие коммерческую и жилую функции. Как отмечают в компании, такого микса современных пространств, образующих креативный кластер с коливингами, коворкингами, капсульными отелями и сервисными апартаментами, в России ранее не было. Кроме того, застройщик делает ставку на цифровизацию. Так, в рамках экосистемы GleraX покупателям доступны диджитал-сервисы по покупке и управлению недвижимостью — от выбора квартиры и оформления сделки до взаимодействия с управляющей компанией и настройки опций внутри помещений для комфортного проживания.

Что касается дальнейшего пополнения земельного банка в других городах, помимо Петербурга, то девелопер уже подписал предварительное соглашение по трем площадкам в Москве. «Также в сфере наших интересов — ряд российских регионов. Первым для освоения выбран Нижний Новгород. Здесь в рамках проекта редевелопмента исторической части города будет возведен IT-квартал, общая площадь зданий которого составит 185 тыс. кв. м. Под новую застройку выделено 300 га земли в районе Похвалинского съезда, улиц Маслякова, Малой Ямской, Большие Овраги и подходов к Метромосту. К концу 2021 года мы намерены нарастить портфель проектов в Нижнем Новгороде до 500 тыс. кв. м минимум», — объясняют в GleraX, уточняя, что, согласно стратегии развития, компания планирует строить концептуальные объекты с небольшой площадью, а также реализовывать проекты квартальной застройки. На ближайший год у GleraX есть задача начать работать в четырех новых регионах и нарастить портфель проектов, а далее увеличить свое присутствие до семи городов и областей: Сочи, Екатеринбург, Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Москва и Московская область. ■