

18 → По мнению госпожи Король, специалистов, в том или ином объеме включенных в BIM-процессы, можно условно разделить на три группы. К первой группе относятся архитекторы, конструкторы, инженеры, а также моделлеры разных мастей — иными словами, все те, кто создает модели в ходе своей основной деятельности и потому должен обладать навыками работы в авторских инструментах BIM. «Можно сказать, что с этой категорией кадров ситуация наиболее благоприятная: специалисты на рынке

есть», — замечает эксперт. Вторая группа — специалисты, которые организуют и поддерживают новые процессы в организации, так называемые BIM-менеджеры. Здесь, в отличие от первой группы, ситуация менее радужная. Необходимо понимание производственных процессов компании и направления изменений, знание методологии внедрения, а также ведущих технологий, имеющихся на рынке. По этой категории наблюдается дефицит кадров, и ставки опытных BIM-менеджеров достаточ-

но высоки. Причем они продолжают быстро расти. За два года молодой BIM-менеджер легко может удвоить свою немалую стартовую зарплату, уверена госпожа Король. «Решать „проблему BIM-менеджера“ можно воспитывая его внутри организации, либо покупая готового на рынке, либо отдавая BIM-менеджмент на аутсорсинг специализирующейся на этом компании», — замечает она. Что касается третьей группы, то она представляет заказчиков строительных проектов. «Если говорить о необходимых

знаниях госзаказчика, то здесь пока нормативная база находится на стадии формирования и далека от завершения. По этой причине готового качественного контента, на котором можно проводить обучение госзаказчиков, пока немного. В то же время в частных коммерческих компаниях вопросы управления проектами, реализуемыми в BIM, решаются либо с помощью внешних консультантов, либо уже имеющимися на рынке труда обученными кадрами», — рассуждает эксперт. ■

ЗЕМЕЛЬНЫЙ АЖИОТАЖ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЕТЕРБУРГА ПРИОБРЕЛИ ЗЕМЛИ НА 50 МЛРД РУБЛЕЙ. СДЕЛОК В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ БЫЛО В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ВЕСЬ 2020 ГОД, И В ДЕСЯТКИ РАЗ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2019 ГОДУ. РОМАН РУСАКОВ

Во второй половине 2021 года застройщики продолжают активно инвестировать в земельные участки. На рынке сохраняется дефицит предложения, цены на недвижимость и спрос остаются высокими, несмотря на ужесточение условий льготной ипотеки.

Высокий спрос на землю обусловлен сложившимся дефицитом участков, подходящих под строительство жилья, а также ростом конкуренции между крупнейшими участниками рынка.

Управляющий партнер «Митсан Консалтинг» Дмитрий Желнин к причинам массовой скупки земли относит и то, что неожиданный рост цен на жилье привел к появлению незапланированной выручки. «Ведь строительные компании, особенно крупные холдинги, в кризисной для всей страны ситуации сумели нарастить свои доходы на 40–50%. Скупка активов на перспективу — решение вполне логичное. И даже если спрос снизится из-за ограниченной платежеспособности потенциальных покупателей, то все просто: можно строить — можно не строить, а, к примеру, перепродать земельный участок».

Коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов считает, что рынок земли в Петербурге сейчас отражает ситуацию на рынке недвижимости в целом. «Выросшая цена за квадратный метр недвижимости определяет рост спроса на земельные участки и, следовательно, цен на них. Увеличившийся спрос сейчас привел к тому, что готовых к реализации проектов, с разрешением на строительство и землей, практически не осталось. В то же время увеличившаяся стоимость квадратного метра позволяет девелоперам вовлекать в оборот участки, строить на которых ранее было экономически нерентабельно. Тактика девелоперов в этих условиях разная. Часть покупает землю на перспективу, например на намывных территориях, часть стремится пополнить земельный банк и начать строительство как можно быстрее. Еще часть принимает решение зафиксировать прибыль и продает проекты с действующей документацией, отказываясь от имевшихся планов», — говорит господин Софронов.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, подсчитал, что площадь реализованных земельных участков в первом полугодии



ЕСЛИ РАНЬШЕ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ВСЕГДА ОТДАВАЛОСЬ УЧАСТКАМ В ВЫИГРЫШНОЙ ЛОКАЦИИ С ГОТОВОЙ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ, ТО СЕЙЧАС БЫСТРО УХОДЯТ ДАЖЕ СЛОЖНЫЕ ПЛОЩАДКИ НА ПЕРИФЕРИИ, С ОБРЕМЕНЕНИЯМИ И НЕОБХОДИМОСТЬЮ МЕНЯТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ

2021 года втрое превышает аналогичный показатель прошлого года. «Наиболее масштабные сделки в 2021 году были совершены крупнейшими девелоперами Санкт-Петербурга — Setl City (Стрельна, Петродворцовый район), «Группой Эталон» (Пушкинский район), «ПИК» (Фрунзенский район, Лиговский пр., 240), «Группой ЛСР» (Василеостровский район, Шкиперский пр.). За первые шесть месяцев 2021 года девелоперами было приобретено земли на сумму более 50 млрд рублей.

По данным ГК «Абсолют Строй Сервис», первое полугодие 2021 года характеризовалось высокой активностью девелоперов на земельном рынке, совокупно было приобретено вдвое больше земли, чем за весь 2020 год: 665 га против 332 га в 2020.

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», к ключевым тенденциям рынка относит снижение требований покупателей к участкам: «В 2021 скупают все, если раньше предпочтение всегда отдавалось участкам в выигрышной локации с готовой градостроительной документацией, то сейчас быстро уходят даже сложные площадки на периферии, с обременениями и необходимостью менять функциональное назначение», — отмечает он.

«За первые шесть месяцев девелоперы активно скупали земельные участки, даже те, что в прошлые годы не привлекали внимания. При этом объем сделок вырос в два раза по сравнению с прошлыми годами», — рассказывает Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

«В итоге из-за дефицита привлекательных „пятен“ по итогам первого полугодия 2021 года зафиксировано снижение числа сделок по участкам с исходно-разрешительной документацией до 10% с 30–40% в более ранние периоды», — уточнила Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

«Стоимость ликвидных лотов выросла в несколько раз, особенно участков с полной градостроительной документацией», — добавляет Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон».

«Мы продолжаем активно смотреть рынок, искать участки. Но на рынке сейчас преобладают два типа участков: либо очень дорогие, либо очень сложные, — где требуются длительные согласования или большие вложения», — констатирует Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС».

СНОВА ЗА КАД Дефицит земельных участков в административных границах Петербурга и динамичный рост цен на жилье повышают интерес девелоперов к отдаленным локациям, говорит господин Пальянов. «Это заметно по структуре сделок первого полугодия: только одна пятая от приобретенных земельных участков находится внутри КАД. Выбор застройщиков обусловлен усложняющейся ситуацией на рынке: в ближайшие годы девелоперы будут конкурировать не ценами, а продуктом, на первый план выйдет создание комфортной среды», — говорит господин Пальянов.

Игорь Карцев, гендиректор ГК «Максимум Лайф Девелопмент», это подтверждает: «Если в последние пару лет многие застройщики отказывались от покупки участков в периферийных районах или в ближайшей Ленобласти, то сегодня такие локации становятся все более интересными для девелоперов. Меньшие вложения при покупке по сравнению с центром или развитыми районами, возможность строить бюджетное жилье и попадать в государственные программы — например, сейчас это льготная ипотека для молодых семей».

Александр Свинолобов, заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», также говорит про смещение большего объема сделок в периферийные локации, свободные участки в «заКАДье» и новые территории. → 22