ХОЛОДНАЯ ЗЕМЛЯ

НЫНЕШНИЙ ГОД ДЛЯ РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД ЖИЛУЮ ЗАСТРОЙКУ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ СПОКОЙНЫМ. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЗАСТАВИЛА КОМПАНИИ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ, А ПОТОМУ ПО СРАВНЕНИЮ С 2021 ГОДОМ ПОКУПОК СТАЛО ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ. ЗА 11 МЕСЯЦЕВ НА ПОКУПКУ ЗЕМЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОТРАТИЛИ ОКОЛО $1 МЛРД. ИРИНА КУТОВАЯ

В 2022 году на земельном рынке наблюдались разнонаправленные тенденции в зависимости от ситуации в экономике и наличия доступных инструментов для приобретения участков. В первом полугодии спрос на земельные участки существенно снизился относительно показателей предыдущего года. Это было связано с ростом ставок по кредитам. Вслед за повышением ключевой ставки до 20% в конце февраля банки изменили условия приобретения по бриджам (до 16–18% от стоимости участка), а по непроработанным участкам и участкам с апартаментами и вовсе могли быть отказы.

По мере снижения ключевой ставки начиная с конца первого полугодия произошел возврат к приобретению участков с привлечением банковских продуктов. В третьем квартале девелоперы вновь активно заключали сделки по покупке участков: количество сделок в период с июля по сентябрь сопоставимо с общим количеством сделок за предыдущие шесть месяцев.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», отмечает, что, как и в 2021 году, большим спросом пользовались крупные земельные участки за КАД, в основном в южном направлении (в северном направлении предложение ограничено). Так, почти все сделки первого полугодия были заключены в отношении территорий за КАД. А в третьем квартале около половины сделок девелоперов было направлено на покупку участков бывших промышленных предприятий. Поскольку подобные участки требуют изменения вида разрешенного использования, такие приобретения считаются долгосрочными инвестициями.

«Стоит отметить, что 2020–2021 годы стали рекордными по объемам реализации земельных участков на рынке. Многие девелоперы пополнили портфель проектов крупными лотами, и поэтому сейчас приобретение новых участков для них не является первоочередной задачей, они работают с уже имеющимся земельным банком. Всего за девять месяцев 2022 года наибольшее количество участков в га было приобретено в Красногвардейском, Выборгском, Петродворцовом и Московском районах города и Всеволожском районе Ленобласти (совокупно 90%). Пушкинский район — в лидерах по количеству сделок»,— перечисляет госпожа Трошева.

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЖИЛЬЕ Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers, приводит данные: за 11 месяцев 2022 года в земельные участки было вложено более $1 млрд (68% от всего объема инвестиций), из них $913 млн девелоперы инвестировали в участки для строительства жилых объектов. «В 2022 году повышенным спросом пользовалась земля за чертой города, где стоимость квадратного метра ниже, чем в Петербурге. Так, 90% купленных в 2022 году земель находится за пределами КАД. Также востребованными у девелоперов в 2022 году оставались периферийные районы города. К примеру, компания „Строительный трест“ купила площадку под будущее строительство в Парголово, а „Страна Девелопмент“ вложилась в землю на периферии в Красногвардейском районе»,— рассказал эксперт.

Также на рынке остаются нишевые игроки, реализующие проекты премиального сегмента и концентрирующиеся на приобретении участков, подходящих под точечную застройку. «В частности, компания RBI купила четыре небольшие площадки на Петроградской стороне и в Василеостровском районе»,— перечисляет господин Орлов.

При выборе локации под будущее строительство жилого объекта девелоперы ориентируются на локацию, размеры участка, наличие или отсутствие разрешительной документации и способы финансирования проекта. «Так, запрос крупных федеральных застройщиков сосредоточен как на точечных участках в пределах Петербурга для премиального девелопмента, так и на участках, попадающих под редевелопмент, и землях для комплексного освоения территории на периферии города и в области. В то время как региональные игроки рынка приобретают под девелопмент участки средней площади или части КОТ»,— отмечает господин Орлов.

По его мнению, наличие разрешительной документации для федеральных девелоперов не имеет значения, тогда как небольшие строительные компании рассматривают участки с уже готовой документацией, чтобы сократить время на реализацию проекта. «Что касается способов финансирования, то федеральные игроки с большей охотой консолидируются с другими компаниями и участвуют в проекте на условиях софинансирования»,— говорит эксперт.

ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Владимир Ревенков, директор направления «Девелопмент» Hansa Group, полагает, что в сравнении с предыдущими годами рынок земельных участков переживает период затишья. «Сейчас никто не может сказать, что будет с рынком и ценами в перспективе трех лет. При этом сделки с землей почти всегда ориентированы на среднесрочную перспективу, большая часть участков требует каких-то дополнительных вложений, согласований. Учитывая еще, как развивается городской генплан, сложилась такая ситуация, при которой большая часть девелоперов и собственников земли приостановили активность»,— делится господин Ревенков.

При этом он добавляет, что цены за последние полгода не менялись. «Есть случаи срочной продажи земли — примерно 10–15% текущего предложения. Но они реализуются без какого-либо дисконта, с крупным авансом или полной оплатой, что в текущих условиях, конечно, не самая привлекательная схема для покупателя»,— подчеркивает эксперт.

«Несмотря на то, что большую часть первого полугодия рынок строящейся недвижимости был в подмороженном состоянии, застройщики продолжают активно искали участки под новые проекты и развивать уже купленные участки. В этом году мы вывели в продажу три новых больших проекта на участках которые были куплены достаточно давно: это Новосаратовка, Парголово и Каменка»,— рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development (девелопер апарт-отеля VIDI), отмечает: «Как и ранее, наибольшим спросом у девелоперов пользуются участки с подготовленной документацией и с уже полученными разрешениями на строительство. Сложность лишь в том, что таких участков уже нет — сплошные „полуфабрикаты“. Тем не менее спрос на землю по-прежнему есть, и, несмотря на низкий горизонт планирования, мы видим, что застройщики не прекращают пополнять свой земельный банк: почти каждый месяц в СМИ появляются сообщение о приобретении того или иного актива в черте Петербурга. Причем почти во всех районах города: Московском, Приморском, Красногвардейском, Василеостровском, Курортном. При этом за последние полгода мы отметили, что покупатели при сделках с собственниками земли стали чаще привлекать, пусть и краткосрочные, но рассрочки при оплате».

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, обращает внимание на то, что рынок жилья сильно зависим от ипотечных средств: до 90% покупок происходит с привлечением кредитных денег, а последние полгода застройщики испытывали большое давление на финансовые модели проектов в свете потребительского пессимизма. Он так же, как и коллега, уверен, что до сих пор не принятые изменения в генплан препятствуют долгосрочному планированию, что сдерживает рост рынка и влияет на цены. Стоимость участков находится на более низком уровне, чем в 2021 году, но не достигла допандемийных показателей.

Необходимость получения решения градостроительной комиссии и разработки АГПТ сдвинули спрос в сторону более крупных земельных лотов и усложнили работу застройщиков с уплотнительной застройкой. Некрупные участки в основном используются для строительства проектов бизнес-класса, перечисляет тенденции господин Лазутин.

«Сейчас рынок остается в состоянии легкого шока, и не очень понятно, какие инвестиционные инструменты будут в дальнейшем привлекательны. Многие собственники не знают, продавать участки сейчас, пока они не начали дешеветь, или попридержать их, потому что потом они подорожают. Тем не менее участки есть, сделки идут. Появляются новые пятна, в том числе с разрешениями на строительство»,— делится Виталий Коробов, генеральный директор Element Development. ➔ 18

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В 2020–2021 ГОДАХ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОПОЛНИЛИ ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТОВ КРУПНЫМИ ЛОТАМИ, ПОЭТОМУ СЕЙЧАС ПРИОБРЕТЕНИЕ НОВЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ НИХ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ ЗАДАЧЕЙ