

# Девелоперы в заложниках

**В Петербурге лишь десятая часть всех предложений участков под жилищную застройку приходится на долю территорий, находящихся в городской собственности. Частные лендлорды, оказавшиеся хозяевами положения, диктуют цены девелоперам. Небольшим компаниям не по карману и готовые к застройке наделы, и самостоятельная их «упаковка».**



Из-за отсутствия земли девелоперы готовы заниматься ее намывом.

ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ компании «ПЕТЕРЛЭНД Недвижимость», в первом полугодии 2013-го количество городских пятен не превышало 10–11% в общем объеме земельного листинга. По итогам года, эта доля, скорее всего, еще уменьшится.

## НЕОБИТАЕМЫЕ ГЕКТАРЫ

По словам заместителя генерального директора Фонда имущества Евгения Рязанцева, до конца 2013-го город намерен подготовить к торгам около 30 участков общей площадью порядка 20 га. Однако все они предназначены под коммерческую недвижимость.

«Естественно, что девелоперы стремятся к большей прибыли, которую приносит жилищное строительство, но рынок этим не исчерпывается. Нельзя везде понастроить кварталы, получить прибыль и уехать за границу.

Девелоперы будут вынуждены сконцентрироваться на объектах коммерческого назначения», — сформулировал государственный подход к проблеме г-н Рязанцев.

По данным Фонда имущества, с начала года город передал девелоперам на инвестиционных условиях 11,2 га (около 20 участков). Цена на наделы, которые реализуют по полному пакету, варьируются от 36 000 до 40 400 руб. за кв. м. Еще 6 га ФИ продал в собственность вместе с несколькими десятками аварийных зданий.

## ЦЕНА БЕЗ КАЧЕСТВА

По подсчетам фирмы «ПЕТЕРЛЭНД», в первом полугодии на петербургском земельном рынке было зафиксировано 142 публичных предложения. Площадь всех пятен, выставленных на продажу, достигает 1576 га.

Этого достаточно, чтобы построить в городе и на его границах с областью около 15 млн кв. м жилья. При этом примерно треть вариантов — небольшие наделы площадью до 0,5 га.

«Большинство участков (74 штуки, или 52% предложения) предназначено под точечную застройку, — уточняет генеральный директор компании Юрий Зарецкий. — Лишь 10% пятен дают возможность заняться комплексным освоением территорий. На них можно возвести 8 млн кв. м жилья. Понятно, что основной потенциал роста для Петербурга заложен в так называемом третьем поясе — в пригородах за КАД. Здесь, по нашим данным, сосредоточено 54% всех предложений и 80% выставленных на продажу площадей, на которых можно разместить 85% от гипотетических 15 млн жилых «квадратов».

Цены предложения на вторичном рынке могут превышать \$2000/кв. м (в центре). Рекордную цифру — \$13 000 за метр — специалисты «ПЕТЕРЛЭНД» зафиксировали в Петроградском районе. Наделы в обжитых «спальных» кварталах владельцы оценивают в среднем по \$720 за «квадрат». На границе с ЛО и в самой области этот показатель составляет около \$240, однако несложно найти и участок дешевле \$100 за метр.

## РЫНОК В СТРАТОСФЕРЕ

«На первый взгляд, дефицита нет, — комментирует ситуацию Юрий Зарецкий. — Но качественного предложения очень мало. Земель с готовой градостроительной документацией и инженерией — не более 10% в структуре предложения. Такие участки пользуются большим спросом. Лендлорды умеют считать и закладывают в ценник не просто премию, а максимальную маржу. А владельцы не под-

готовленных к строительству наделов, глядя на соседей, тоже повышают планку. На рынке уже встречаются участки «без ничего» дороже \$1000 за метр. Но девелоперы, зная непредсказуемость правительства, не хотят приобретать землю без граддокументации: проект может зависнуть».

«Продавцы активно пользуются дефицитом адекватных участков и выставляют немислимые цены, — подтверждает Андрей Мусатов, заместитель начальника департамента по работе с имуществом частных собственников ОАО «Российский аукционный дом». — В результате мучительно долгих, ведущих буквально на измор переговоров девелоперы сбивают цену из стратосферы до просто заоблачных высот. Предложения на уровне \$500–700 за кв. м проектируемой полезной площади — практически норма даже для не особо престижных окраин. Цена реальной сделки в этом случае составляет \$300–400 на метр. За участок в депрессивной промзоне, где еще предстоит менять назначение территории, внося поправки в Генплан, и требуется снести пару десятков бывших производственных корпусов, собственник просит порядка \$300 на метр планируемых квартир. Если же речь идет о площадке, свободной от застройки и с утвержденным ППТ, продавец даже не рассматривает возможность торга».

В РАД приводят в качестве примера сделку в Парголово. Территорию 2,1 га под строительство 39 000 кв. м жилья выставили за 270 млн руб. С начала года потенциальные покупатели неоднократно (и безуспешно) пытались сбить цену. Но в результате нашелся претендент, предложивший сумму, которая устроила собственника земли.

«Позицию властей характеризует ситуация с наделом в квартале между Приморским проспектом и северным берегом Большой Невки, — добавляет Андрей Мусатов. — Его продали в 2012 году под жилье, но через несколько месяцев городская администрация решила превратить квартал в рекреационную зону. В августе 2013-го выяснилось, что жилье все же строить можно. Если выкупить соседний участок за 400 млн руб. и построить дetsад».

## СТРУКТУРА ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА

Тип застройки	Число предложений		Площадь участков		Площадь улучшений	
	шт.	%	га	%	тыс. кв. м	%
Точечная	74	52	42	3	553	4
Жилые комплексы	58	41	705	45	5832	40
КОТ	10	7	829	52	8206	56
<b>Итого</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	<b>1576</b>	<b>100</b>	<b>14 591</b>	<b>100</b>

По данным ООО «ПЕТЕРЛЭНД»

## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



**Олег БАРКОВ,**  
генеральный директор компании «Ханса Девелопмент»:

— Если говорить о перспективах развития рынка на пять — семь лет, главный стоп-фактор — это отсутствие подготовленных участков. Впечатляющие, практически докризисные объемы строительства достигнуты за счет земельного банка, который компании создали пять-шесть лет назад. Участки, на которых гарантировано быстрое начало стройки, составляют, может быть, доли процента от предложения. Лендлорды выкручивают застройщикам руки и забирают большую часть маржи от проекта. Девелоперы, которые жестко конкурируют друг с другом по ценам на жилье, одновременно испытывают давление со стороны собственников земли.



**Леван ХАРАЗОВ,**  
генеральный директор компании «БКН-Девелопмент»:

— Я бы не стал говорить, что лендлорды забирают всю маржу. Они сегодня сами вынуждены заниматься девелопментом, потому что хорошей, готовой к застройке земли нет на рынке. При этом конечная цена участка, на мой взгляд, определяется, скорее, инженерным обеспечением и возможностью быстро выйти на площадку, а не наличием градплана и ПП. Конечно, если документы есть, это радует, но ничего не решает.

Изменилась структура земельного рынка, меняется и подход к реализации земли. Появились крупные застройщики, холдинги, у которых есть финансовая возможность создавать земельные банки, обеспечивая себе развитие на 10–15 лет вперед. Их владения составляют от 50 до 200 га. Им нет смысла продавать землю, они ее сами застроят. Именно поэтому только 7% готовых участков попадают на рынок. Стал возникать симбиоз. Строительные холдинги объединяются с лендлордами ради общего светлого будущего. Они займутся разработкой граддокументации и созданием «инженерки» — не для собственных нужд, а для продажи земли небольшими лотами до 5 га. Не исключаю, что цена на такие наделы будет значительно выше. Но такая схема даст возможность небольшим компаниям работать на рынке.



**Дмитрий ЗОЛИН,**  
управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор»:

— Холдинг «Империя» владеет примерно 500 га земли. Это девять площадок, в основном расположенных рядом с городом и предназначенных под жилье разного формата. Мы относимся к лендлордам, которые перестали быть просто владельцами. Мы доводим нашу землю до удобного для девелоперов состояния, чтобы продать дороже. На одном из участков уже создаем инженерно-возможности, вскоре начнем их застраивать — не своими руками. На остальных площадках до подведения сетей и дорог руки еще не дошли, но градостроительной документацией занимаемся активно. Понимая, что крупные территории продать трудно, видимо, будем делить их, продумывая функционал для каждого лота. У нас есть желание заработать, но нет необходимости получить деньги сегодня. Ничто не мешает нам спокойно работать, чтобы когда-нибудь вывести продукт на рынок, возможно, через торги Фонда имущества или РАД.



**Лев ПУКШАНСКИЙ,**  
президент компании «Терра Нова»:

— Мы намываем землю на Васильевском острове, как ни обидно, очень «здорового». Недавно удалось разорвать замкнутый круг, когда для создания инфраструктуры нужны пользователи, то есть застройщики, а застройщики хотят прийти на все готовое. В следующем году мы возобновим намыв — для проекта компании «Ренессанс» на 0,5 млн кв. м жилья. К счастью для нас, город в свое время подписал обязательства создать социальную инфраструктуру на территории «Морского фасада». И не отказывается выполнять условия соглашения, хотя переговоры с нашими застройщиками в свете новых веяний все-таки ведет.

По инженерии мы никогда на город не надеялись. Электричеством территория уже обеспечена, по воде и канализации идет проектирование, источники должны появиться в конце 2014 года. Есть отдельный инвестпроект по теплу. Однако я бы никому не рекомендовал связываться с намывом, если этого не требует конечный продукт и нет договоренности с крупным потребителем. Мы хотели получить территорию для жилья в непосредственной близости к историческому центру, но без свойственных центру проблем, поэтому и занялись этим проектом.