

Shapoorji to launch 80 mn sq ft housing projects in three years

REALTY CHECK



This is the biggest offer, in terms of volume, by any realtor in the country

RAGHAVENDRA KAMATH
Mumbai, 11 December

Shapoorji Pallonji Real Estate, the property development arm of the Shapoorji Pallonji group, plans to launch myriad residential projects in an area of 80 million square feet in the next three years.

According to experts, this is the highest volume of launch for any property developer in the country. "We will launch 25 million-30 million square feet each in the next three years and complete the projects in the next 6-7 years," said Venkatesh Gopalakrishnan, chief executive of Shapoorji Pallonji Real Estate.

Of this, 20 million sq ft will be for the middle-income group (under ₹10 million), 40 million sq ft for the ₹10 million-₹20 million category, 10 million sq ft for the ₹20 million-₹30 million bracket and 10 million sq ft above the ₹30 million category.

In comparison, DLF, the country's largest developer, has started its 7 million sq ft residential project in central Delhi, which is a JV with Singaporean fund GIC. But DLF has already said it would complete the projects and then sell the units.

However, Shapoorji sells apartments during construction of projects like most developers.

Gopalakrishnan said the company is looking at sales value of ₹60 billion in the current financial year, about ₹100 billion in the next financial year and around ₹150 billion by FY21.

He said the company is expecting to collect ₹25 billion from customers in FY19, ₹45 billion in FY20 and ₹60 billion in FY21.

When asked how SP Real Estate plans to sell property when markets are down, Gopalakrishnan said between April and October this financial year, it sold more than the previous financial year.

"Markets are weak but they were worse earlier. After Real Estate Regulation & Development Act (RERA), buyers went in to buy apartments of trusted brands and it has helped corporate developers also," he said. He said the company has built a strong team to plan, execute, market and sell the projects.

Gopalakrishnan said once the political uncertainty goes away in the next one year, things would be better.

According to Anuj Puri, chairman of Anarock, despite the turmoil, the current market scenario does favour large and well-capitalised players who are also able to attract institutional funding.

"Such players are able to not only sustain in the market right now but also plan for the future. Shapoorji Pallonji has proven time and again that it has a firm grasp of where the market is at any given time, and where it is headed," he said.

According to Anarock Property Consultants, the absorption of homes in the top seven cities went up by a mere 8 per cent in the first

nine months of this year and new launches have gone up 18 per cent.

Puri said large national players catering to affordable housing — a category which most of them avoided in the past — is a now a fairly established market in reality. This is the most incentivised sector and also one with the highest demand. However, high-end housing has also been seeing a gradual revival, which is bound to strengthen over the next few years.

About 35 per cent are under ownership, 40 per cent in JVs, and 20 per cent in development management contracts.

"Between 2012 and 2017, when the markets were soft, our entire focus was to build the pipeline to

get the entitlements as well as approvals and take them to launch," he said. During this period, it got into entitlements and JVs as prices were low. When markets picked up post 2016, they got into development management contracts where

they get a fee for their services which are between 10 and 13 per cent of the sales. He said the company sees a fee potential of ₹40 billion. In addition to residential sales, Gopalakrishnan said the company is looking to sell land and completed assets. It is expecting to get around ₹20 billion through this.

It has already signed term sheets for 60 per cent of properties which will be monetised.

Gopalakrishnan also said that the company will forge partnerships with equity investors for new asset classes such as warehousing, logistics and low-cost housing.

Of the total launch (mn sq ft)

Under ₹10 mn	20
₹10-20 mn	40
₹20-30 mn	10
Above ₹30 mn	10



Source: Shapoorji Pallonji Real Estate

शापूरजी का रिहायशी पर दांव

तीन साल में शापूरजी पलोनजी रियल एस्टेट लाएगी 8 करोड़ वर्ग फुट की परियोजनाएं

राघवेंद्र कामत
मुंबई, 11 दिसंबर

शापूरजी पलोनजी ग्रुप की प्रॉपर्टी डेवलपमेंट इकाई शापूरजी पलोनजी रियल एस्टेट अगले तीन साल के दौरान विभिन्न श्रेणियों में 8 करोड़ वर्ग फुट की रिहायशी परियोजनाओं को बिक्री के लिए बाजार में उतारने की योजना बना रही है। विशेषज्ञों का कहना है कि यह देश में किसी डेवलपर द्वारा बिक्री के लिए बाजार में उतारे जाने वाले मकानों की सबसे बड़ी संख्या होगी।

शापूरजी पलोनजी रियल एस्टेट के मुख्य कार्यकारी वेंकटेश गोपालकृष्णन ने कहा, 'हम अगले तीन साल के दौरान रह साल 2.5



बाजार की तैयारी

- किसी अन्य डेवलपर द्वारा बिक्री के लिए सबसे बड़ी परियोजना लाएगी शापूरजी पलोनजी
- कंपनी अगले तीन साल के दौरान रह साल 2.5 करोड़ से 3 करोड़ वर्ग फुट के लिए परियोजनाएं शुरू करेगी
- कंपनी ने चालू वित्त वर्ष के दौरान 60 अरब रुपये मूल्य की प्रॉपर्टी बेचने का लक्ष्य रखा है
- अगले साल करीब 100 अरब रुपये मूल्य की और वित्त वर्ष 2021 तक 150 अरब रुपये मूल्य की बिक्री की जाएगी

करोड़ से 3 करोड़ वर्ग फुट के लिए परियोजनाएं शुरू करेंगे और अगले 6 से 7 वर्षों में उन परियोजनाओं को पूरा करेंगे।' इसके मुकाबले देश की सबसे बड़ी रियल एस्टेट कंपनी डीएलएफ ने मध्य दिल्ली में 70 लाख वर्ग फुट की रिहायशी परियोजना शुरू की है। डीएलएफ ने सिंगापुर के फंड जीआईसी के साथ संयुक्त उद्यम के तौर पर यह

परियोजना लाई है। लेकिन डीएलएफ पहले ही कर चुकी है कि वह पहले इस परियोजना को पूरा करेगी और उसके बाद बिक्री करेगी। जबकि शापूरजी पलोनजी रियल एस्टेट अन्य डेवलपर्स की तरह निर्माण के दौरान अपार्टमेंटों की बिक्री करती है।

गोपालकृष्णन ने कहा कि कंपनी ने चालू वित्त वर्ष के दौरान 60 अरब रुपये

मूल्य की प्रॉपर्टी बेचने का लक्ष्य रखा है जबकि अगले साल करीब 100 अरब रुपये मूल्य की और वित्त वर्ष 2021 तक 150 अरब रुपये मूल्य की बिक्री की जाएगी। उन्होंने कहा कि कंपनी वित्त वर्ष 2019 में ग्राहकों से 25 अरब रुपये, वित्त वर्ष 2020 में 45 अरब रुपये और वित्त वर्ष 2021 में 60 अरब रुपये जुटाने की उम्मीद कर रही है।

यह पूछे जाने पर कि शापूरजी पलोनजी रियल एस्टेट इन प्रॉपर्टी की बिक्री और विपणन के लिए क्या योजना बना रही है, गोपालकृष्णन ने कहा कि चालू वित्त वर्ष के दौरान अप्रैल से अक्टूबर की अवधि में उन्होंने पिछले वित्त वर्ष में हुई बिक्री के मुकाबले कहीं अधिक बिक्री की है। उन्होंने कहा, 'बाजार कमजोर है लेकिन पहले वह कहीं अधिक खराब था। रेरा के बाद खरीदार भरोसेमंद ब्रांडों से ही अपार्टमेंट खरीदने लगे हैं और इससे कॉरपोरेट डेवलपर्स को मदद मिली है। साथ ही इससे भविष्य में भी मदद मिलेगी।'

गोपालकृष्णन ने कहा कि उन्होंने इन परियोजनाओं के लिए योजना, निष्पादन, विपणन एवं बिक्री के लिए एक मजबूत टीम तैयार की है। उन्होंने कहा कि अगले एक साल में राजनीतिक अनिश्चितता दूर होने के बाद स्थिति बेहतर होने लगेगी।