

15 лет элитного рынка в Санкт-Петербурге

Сереежина Вера Глебовна
Директор управления стратегического
маркетинга и исследований рынка
Холдинг RBI

ВВЕДЕНИЕ

Основные результаты этого исследования впервые были представлены на Жилищном конгрессе в марте 2014 года.

Но и сейчас эти тенденции и закономерности справедливы, поэтому перед началом нового этапа развития рынка подвести итоги тоже интересно.

Итак 1998-1999 годы -период восстановления после кризиса 1998 года. Точнее будет назвать этот период периодом становления рынка.

Ранее основной интерес был к квартирам в центре, и, поскольку новых объектов не строилось, то у тех, кто хотел жить в центре была одна возможность: расселить коммунальную квартиру и сделать качественный ремонт в квартире. После чего часто возникали вопросы о замене инженерии во всем подъезде и даже косметический ремонт в парадной. Но желание жить в историческом центре было сильнее, да и предложение новых домов отсутствовало.

В Петербурге в начале 90-х не было крупных инвестиций и земельных участков под застройку, поэтому рынок элиты начался с активного расселения коммуналки в центре и переоборудования их под элитные квартиры.

Типичная элитная квартира начала 90-х обычно имела площадь 150 -300 кв.м, с росписью потолков, и почти эрмитажными интерьерами с позолотой, богатым убранством.

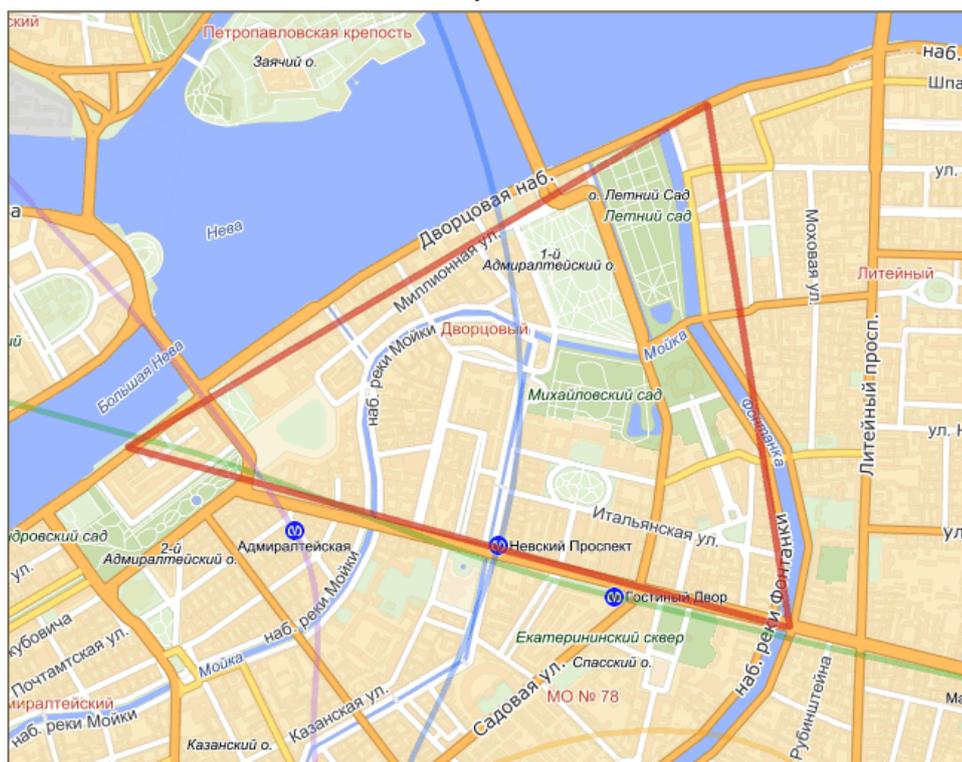
Первые элитные новостройки начали появляться в центре Петербурга только в начале 2000-х, в их числе и четыре элитных дома RBI.

ПЕРИОД 1999-2004

Это период, в котором появились новые дома в престижных районах Санкт-Петербурга.

А какие районы считались престижными в то время ? Первая-это безусловно зона Золотого треугольника. (Рисунок 1)

Рисунок 1



Начинает осваиваться Крестовский остров (Рисунок 2), район, который сейчас стал вторым по престижности в Санкт-Петербурге.

Рисунок 2



На **Рисунок 3** приведены основные локусы элиты, которые отличаются в восприятии людей по престижности, поэтому о них следует помнить при разговоре об элитных проектах.

Рисунок 3 . Топонимика элитной застройки

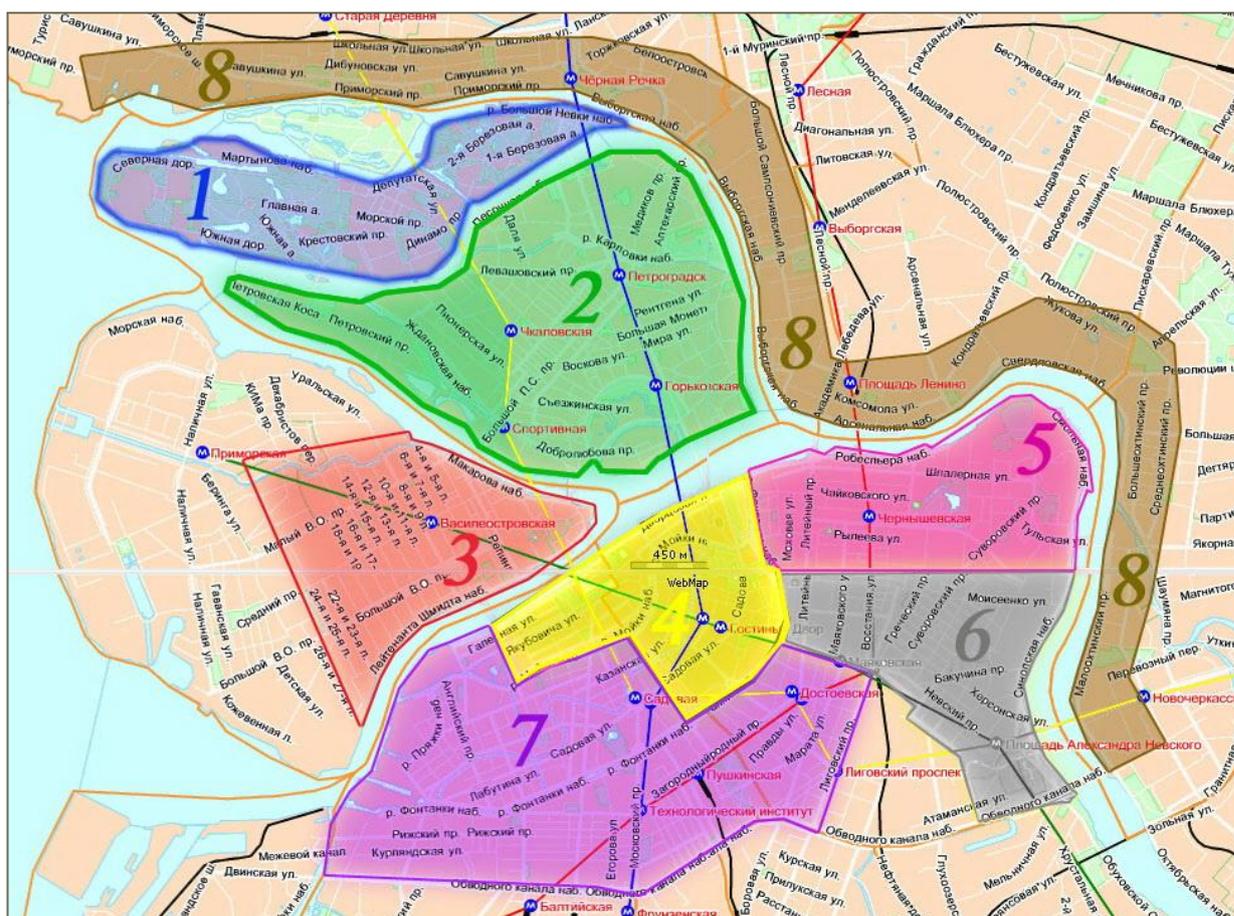


Таблица 1

| | |
|---|---|
| 1 | Крестовский остров |
| 2 | Петроградская сторона |
| 3 | Восточная часть Васильевского острова |
| 4 | Золотой треугольник |
| 5 | Зона Чернышевской (район Пески) |
| 6 | Часть Центрального района от площади Восстания до площади Александра Невского |
| 7 | Адмиралтейский и Центральный районы |
| 8 | Набережные реки Невы на правом берегу |

1. 1998-2004. Архитектура.

Говорить о едином стиле в этот период сложно. Это период поиска стилей. Строятся совершенно разные проекты. Кто-то мечтает о замке из кирпича (Рисунок 4), а для кого-то самый лучший проект - здание в современном стиле (Рисунок 5).

Рисунок 4**Рисунок 5**

В историческом центре преобладают реконструированные особняки с расселенными «коммуналками», во внешнем убранстве которых подчеркивается историзм здания и делается акцент на роскошь.

Много лаконичных зданий, похожих на доходные дома XIX-XX века (**Рисунок 6**).

Рисунок 6

В моде — двухуровневые квартиры с высокими потолками (от 3 м) (**Рисунок 7**) просторными холлами, гостиными, гигантскими коридорами, ванными комнатами и санузлами.

Рисунок 7

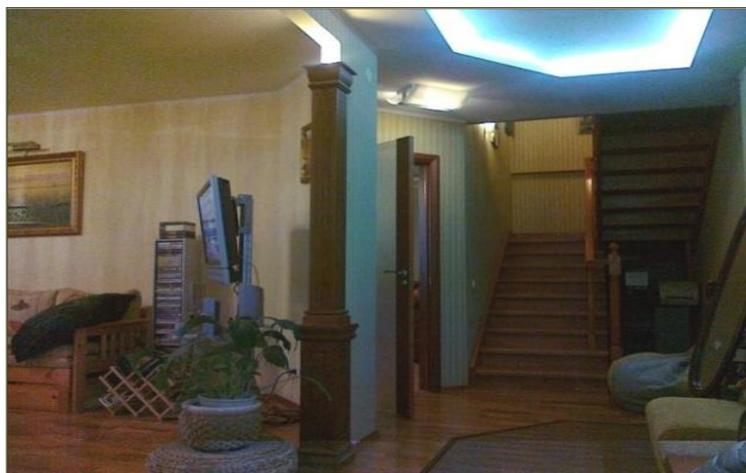


Рисунок 8



Пока еще рынок не сформировался и не описаны критерии классности и стандарты качества элитных объектов. Каждый девелопер определяет их для себя сам. В оформлении МОПов (мест общего пользования) используются разные стили. До 2000 г. преобладают дворцовые интерьеры с хрустальными люстрами (**Рисунок 10**). В новых элитных домах появляются МОПы в стиле хай-тек.

Рисунок 9



Рисунок 10



Есть много проектов, в которых не выдержан стиль во всем, например, могут быть спроектированы достаточно дорогие квартиры, но в материалах отделки входных групп используются дешевые материалы. У большинства объектов отсутствует оформленная придомовая территория.

2. 1998 -2004 гг.: Портрет покупателя элиты

Кто же покупает такие квартиры? Покупатели самые разные, одни из самых типичных- вот такие:

Рисунок 11



Немного статистики: а сколько проектов продавалось в тот период? Какие были цены?

Таблица 2. Аналитика рынка: предложение и цены

| Показатели | 1998г. | Август 2003 г. | Февраль 2004г. |
|----------------------------------|----------------------------|----------------|----------------|
| Количество объектов в продаже | 10 | 33 | 43 |
| Количество девелоперов | 5 | 18 | 29 |
| Цена на объекты класса люкс | Нет данных | 2900-4100\$ | 2287-4088 \$ |
| Средняя цена на элитную квартиру | 430\$ (средняя цена рынка) | 950-1100\$ | 2989 \$ |

Приведем фотографии и проектов RBI, которые были построены в тот период времени. Все они были построены в двух центральных районах Санкт-Петербурга: Центральном и Петроградском.

Рисунок 12 .ул. Жуковского, 47



Рисунок 13. Петровский посад, Малая Посадская 18



Рисунок 14. Дом у Невы, наб. Робеспьера 12



Рисунок 15. Захарьевская 33



ПОИСК СТИЛЯ И АРХИТЕКТУРНЫХ РЕШЕНИЙ. 2005-2008ГГ.

Основное внимание девелоперов по-прежнему сосредоточено на Петроградском и Центральном районах. Какие еще новые тенденции можно отметить в это период времени?

1. Одного вида на Неву или Исаакиевский собор теперь недостаточно, чтобы квартира считалась элитной.

2. В центре сложно соблюсти все критерии элитности – у многих объектов не хватает или отсутствуют места под парковку, в некоторых есть сложности с прокладкой коммуникаций, у третьих - неоднородное социальное окружение.
3. «Недочеты» элитного жилья вкупе с транспортными пробками привели к тому, что спрос стал смещаться из Центрального и Петроградского в сторону других районов.
4. Развивается рынок загородного элитного жилья. Вслед за Москвой появились элитные коттеджные поселки и даже загородные «дворцы».
5. Элитное жилье приобретается в основном для собственного проживания.
6. Продолжает застраиваться исторический центр. Объекты появляются в Адмиралтейском, Василеостровском, Петроградском районах. Крестовский остров формируется как зона элитной застройки.
7. Появляются первые клубные дома (Stella Maris; Дом архитектора Романова). Появляется первый квартал элитной застройки («Парадный квартал», общей площадью жилья 100 тыс.кв.м). Дом «Новая звезда», построенный на Песочной набережной 14, дает толчок развития этой локации как элитной. Этот проект опередил свое время на 10 лет, только в 2015 году ожидается появление другого проекта, в котором запявлена аналогичная инфраструктура только для жильцов дома.

3. Архитектура

В архитектуре доминирует хай-тек. Современные здания из стекла и бетона с обилием света и просторными входными группами быстро завоевывают внимание покупателя. Происходит сегментация проектов внутри элиты. Появляется качественное жилье бизнес-класса: менее дорогое, но добротное внутри, выдержанное снаружи, без излишеств (до этого упор делался на излишнюю роскошь). Хотя четкие критерии бизнес-класса будут сформулированы намного позже. Домам начали присваивать имена, подчеркивающие идею проекта (ранее акцент был только на адреса). Приведем примеры двух проектов на Крестовском острове, которые, безусловно, привлекли внимание покупателей в то время (**Рисунок 16** и **Рисунок 17**).

Рисунок 16 Проект Stella Maris, Setl City



Рисунок 17 Дом у моря, Возрождение СПб

Двухуровневые квартиры постепенно выходят из моды. Однако тяга к крупным планировкам все еще определяет квартирографию большинства объектов. Площадь 4-комнатных квартир составляет около 200-300 кв.м, 3-комнатных – 100–180 кв.м, 2-х комнатных – 80-100 кв. м. Однокомнатных квартир в элитных проектах практически нет, поскольку на них нет спроса (наличие однокомнатной квартиры считается моветоном).

4. 2005 -2008 гг.: инженерия и инфраструктура

Инженерия в новых домах закладывается не просто новая, а уже с использованием современных технологий: многоступенчатая системы очистки воды, центральное кондиционирование и др.. У домов появляется индивидуальный внешний облик. Появляются объекты с благоустроенной придомовой территорией, у которой есть «изюминка» (фонтан, скульптура (см.Рисунок 18, Рисунок 19 и др). В отделке используется натуральный камень, мозаика, дорогие материалы. Широко распространено панорамное остекление.

Рисунок 18. Новая Звезда, Песочная наб.

Рисунок 19. Белые Ночи, Каменноостровский пр.40

В оформлении МОПов девелоперы стараются продолжить идею самого здания: современный уровень комфортного проживания, все самое необходимое для жизни – «в доме». Первый и единственный комплекс в Санкт-Петербурге, половина площади которого отдана под инфраструктуру для отдыха и спорта жильцов (25-метровый бассейн, бильярдная, тренажерный зал, сигарная комната, косметический и массажный кабинеты, детская игровая комната, хозяйственно-бытовой комплекс), построен на Песочной наб., 12, это дом RBl «Новая звезда» (см. **Рисунок 20** - Рисунок 22).

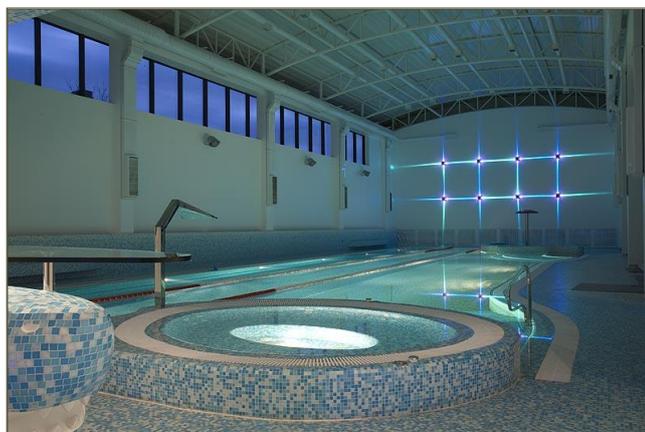
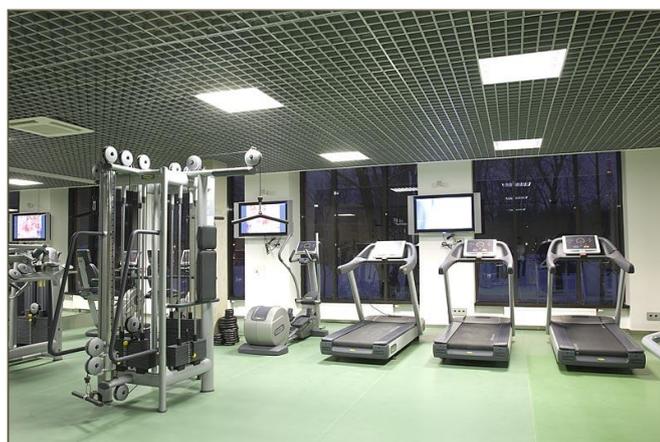
Рисунок 20**Рисунок 21**

Рисунок 22



И вновь немного статистики по элитным проектам этого периода: а сколько проектов продавалось в тот период? Какие были цены?

Таблица 3. 2005 — 2008 г. Предложение на рынке строящегося жилья

| Показатели | Январь 2005 | Февраль 2007 | Март 2008 |
|--------------------------------------|-------------|--------------|-----------|
| Количество объектов в продаже | 47 | 66 | 88 |
| Количество девелоперов | 28 | 41 | 46 |
| Средняя цена по рынку (руб.) | 53 850 | 101 632 | 133 570 |
| Цены, верхний ценовой сегмент (руб.) | 108 930 | 259 761 | 453 320 |

А вот какова архитектура двух новых проектов RBI, созданных в это время. (Рисунок 23 и Рисунок 24).

Рисунок 23. Белые ночи, Каменноостровский пр. 40.



Рисунок 24. Новая звезда, Песочная наб. 12.

2008 — 2009 ГГ : КРИЗИСНАЯ ПАУЗА

Это период начался с середины 2008 года и продолжился до конца 2009 года.

Что происходило в этот период?

Заморожен ряд крупных проектов на начальной стадии в связи со снижением спроса (на 30-40%) и отсутствием кредитного финансирования.

Покупатели не торопятся приобретать жилье, ожидая дальнейшего падения цен. Спросом пользуются только квартиры на поздней стадии готовности.

В сентябре-октябре 2008 года объемы продаж элиты упали на 40% по сравнению с докризисным периодом (лето 2008). В ряде проектов, которые ранее позиционировались как премиум-класс, цены снижены до уровня бизнес-класса.

Сегмент покидает ряд застройщиков. Происходит своеобразное очищение рынка от непрофессиональных игроков и некачественных объектов.

Вывод новых объектов в продажу в 2009 г. снижается втрое (до 4 тысяч кв.м. в месяц) по сравнению с 2008 г. На рынке элиты формируется дефицит предложения.

5. Локации

Строительство элитного жилья продолжается в востребованных локациях Центрального и Петроградского районов. Однако появились элитные объекты, которые строятся в нетрадиционной для элиты зоне, в качестве примера приведем наб. Обводного канала. Сейчас можно сказать, что эта

стратегия некоторых застройщиков расширить территорию элитных локаций без учета интересов целевой аудитории была скорее не успешной.

Эйфория от бурного роста цен на элитную недвижимость в 2007 г. закончилась с началом кризиса. Нехватка финансирования отразилась на архитектуре зданий, которая стала менее выразительной, в это время использовались более дешевые материалы. В историческом центре появились довольно простые кирпично-монолитные элитные дома, архитектура которых была бы более уместна в районах застройки массовым жильем (**Рисунок 23**) или очень лаконичные проекты, (**Рисунок 26**).

Рисунок 25



Рисунок 26



Вместе с тем на рынке представлены и дорогие объекты с высокой стоимостью квадратного метра.

6. 2008 -2009 гг.: планировки

Кризис заставляет покупателя быть более сдержанным в приобретении недвижимости. Квартиры с нерационально большими площадями продаются плохо, как следствие - площади «сжимаются», в планировке увеличивается доля двухкомнатных квартир. Хотя в клубных домах на Крестовском острове по-прежнему господствуют роскошь и большие пространства.

Рисунок 27



7. 2008 -2009 гг.: Инженерия и инфраструктура

Характерная черта периода – лаконичность и строгость в отделке МОПов. В борьбе за покупателя застройщики работают над улучшением потребительских свойств квартир. Упор делается на качественную инженерию, систему безопасности, благоустройство территории.

Рисунок 28



8. 2008 — 2009 г. Проекты RVI.

Элитный дом «Ле Грандъ» (Центральный район) (см. **Рисунок 29**) стал «последним» новым домом, построенным на Невском проспекте. Второй реализованный проект – это реконструкция под офисы бывшего исторического особняка княгини Н. П Голицыной (1655-1729) (**Рисунок 30**).

Рисунок 29. Дом Ле Грандъ.



Рисунок 30



ПЕРИОД ВОССТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ. 2010-2014ГГ.

В этот период образовался некий дефицит качественных элитных локаций и элита «перешагнула» традиционные границы. (см. **Таблица 4**). Из таблицы видно не в центре строятся проекты бизнес-класса. Кто в них покупал жилье: в большей степени те, кто не хотел расставаться с привычным районом, а новых качественных проектов в районе не было.

В это же период появилось достаточно много проектов с хорошими видовыми характеристиками и в престижных местах.

Что еще важного произошло в этот период:

1. Посткризисный передел рынка недвижимости затронул от 40 % до 60 % строительных компаний.
2. Надежные застройщики, устойчиво «стоящие на ногах», сформировали устойчивый пул игроков. Остальные либо ушли из элитного сегмента, либо сменили своих владельцев.
3. Закрытость и однородное социальное окружение помимо местоположения и видовых характеристик становятся одним из важнейших критериев элиты.
4. Среди элитных новостроек появляется много жилых комплексов.
5. Инженерная начинка элитных домов становится таким же важным атрибутом элиты, как и внешний вид здания.

Таблица 4 2013 г. Количество элитных проектов, строящихся в разных районах

| Район | Люкс | Элита | Бизнес | Общий итог |
|-------------------|----------|-----------|-----------|------------|
| Адмиралтейский | | | 3 | 3 |
| Василеостровский | | | 6 | 6 |
| Выборгский | | | 1 | 1 |
| Красногвардейский | | | 7 | 7 |
| Московский | | 1 | 2 | 3 |
| Петроградский | 3 | 11 | 24 | 38 |
| Приморский | | | 5 | 5 |
| Центральный | 3 | 7 | 3 | 13 |
| Общий итог | 6 | 19 | 51 | 76 |

6. Локация элиты расширяется. Дефицит свободных мест в историческом центре стимулирует девелоперов осваивать Приморский, Московский, Красногвардейский, Выборгский районы, Петровский остров и др. (см. **Таблица 4**) Идет процесс редевелопирования земель «серого» пояса и освоение набережных (Свердловская, Ушаковская, Октябрьская).

9. 2010 — 2014 г. архитектура

После периода поиска новых решений девелоперы вернулись к классическому петербургскому стилю. Наиболее востребована архитектура «новой волны»: аутентичные здания с историческим прошлым.

Рисунок 31. Зоологический, ЛСР недвижимость**Рисунок 32 Венеция, ЛСР недвижимость**

Такая архитектура появилась неслучайно, вот отзывы покупателей элитного жилья об одном из элитных объектов:

«Здесь есть наше любимое панорамное застекление, эркеры. Архитектура питерская. Причем, именно не Васька, есть такие дома на Петроградке и совершенно потрясающий дом по диагонали от Петропавловки».

«Очень интересный дизайн. Такие потрясающие холлы. Тут все очень сбалансированное. Нет ничего такого вычурного. Все очень к месту. Такая какая-то продуманность. Эксклюзивность и непохожесть. Вот этим дом цепляет, запоминается»

«Это очень красиво. Вижу здесь закрытую территорию, свободные планировки, мансарды, застекление – это все очень здорово».

10. 2010 — 2014 г.: планировочные решения

Стремление к рационализации пространства. Огромные квартиры уходят в прошлое. (см. **Рисунок 34**) Средняя площадь элитной квартиры уменьшается с 100 до 85 кв.м. На рынке появляются элитные «однушки» (до 60 кв.м). Покупатель становится более требовательным к планировкам, что стимулирует девелоперов предлагать разнообразные и нестандартные планировочные решения (квартиры с террасами, мансардами, зимними садами) (см. **Рисунок 33**).

Рисунок 33. Террасы



Рисунок 34



11. 2010 - 2014 гг. инженерия и инфраструктура

Растут требования покупателей к качеству инженерии, продуманному внутреннему пространству дома и благоустройству придомовой территории, которые становятся такими же атрибутами элитного жилья, как внешний вид здания. В оформлении МОПов становится обязательной эксклюзивная отделка по индивидуальным дизайн-проектам.

Рисунок 35. Проект Венеция

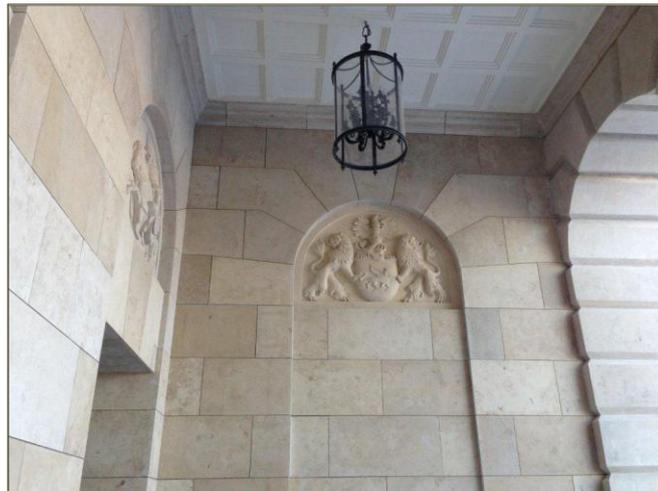


Рисунок 36. МОПы в проекте Таврический.

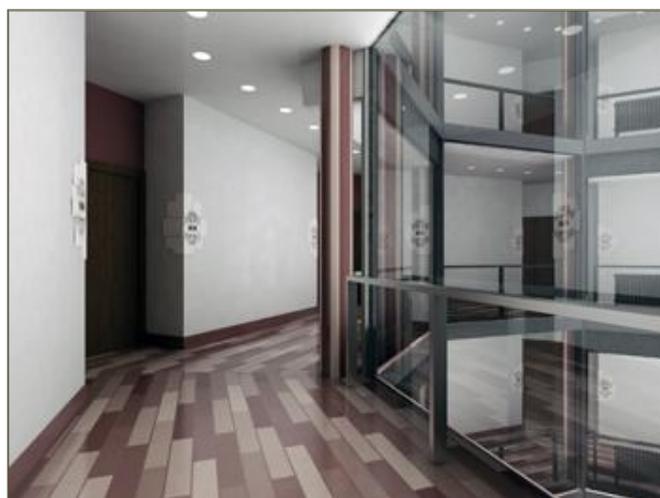


Рисунок 37. Ландшафтный дизайн в Александрии.



Таблица 5. 2009 — 2012 гг. Предложение на рынке строящегося жилья

| Показатели | 3 кв.2009 | 3 кв.2010 | 3 кв.2012 |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Количество объектов в продаже | 80 | 80 | 74 |
| Количество девелоперов | 47 | 49 | 42 |
| Средняя цена по рынку (руб.) | 104 305 | 108 578 | 128 473 |
| Цены, верхний ценовой сегмент (руб.) | 645 920 | 496 450 | 460 919 |

Из **Таблица 5** видно, что по сравнению с кризисным периодом количество проектов и девелоперов сократилось, при этом средняя цена в бизнес-классе за два года выросла.

А какие проекты строит в это время холдинг RVI. Их четыре, все они расположены в разных районах города: Петроградский, Центральный, Приморский, Красногвардейский р-н. Их отличительные особенности – созвучие с градостроительной средой, интересная архитектура, благоустроенная придомовая территория с «изюминкой», включающая в т.ч. реконструированные памятники промышленной архитектуры в составе 2-х объектов.

Рисунок 38. Новелла, Савушкина 7.**Рисунок 39. Собрание, Большая Посадская 12.**

Рисунок 40. Александрия, Новгородская ул.12



Рисунок 41. Четыре горизонта, Свердловская наб.



12. Рынок сегодня. 2014-2015 гг.

Таблица 6.

| Показатели | 3 кв. 2014 | 1 кв.2015 |
|--------------------------------------|------------|-----------|
| Количество объектов в продаже | 86 | 88 |
| Количество девелоперов | 47 | 41 |
| Средняя цена по рынку (руб.) | 150 130 | 164 000 |
| Цены, верхний ценовой сегмент (руб.) | 389 698 | 400 000 |

Основные тенденции:

1. Сохраняется дефицит новых интересных проектов и дефицит премиальных локаций
2. География предложения расширяется за счет освоения новых территорий

3. Все больше квартир с разнообразными планировками - квартиры с террасами, мансардами, зимними садами. Растет доля однокомнатных квартир в проектах бизнес - класса.
4. Все больше значение приобретает удобно организованное пространство для жизни, когда все необходимое есть под рукой (либо это собственная инфраструктура только для жителей дома, либо дополнительные площади определенного назначения, имеющиеся в составе многофункционального комплекса).

В заключение отметим, что требования покупателей к элитным проектам только растут. Проекты бизнес класса образца 2005 года сейчас удовлетворяют требованиям высокого комфорт класса.

Современный элитный объект должен отвечать 3-м важным составляющим, которые определяют успех проекта на рынке:

1. Единство внешнего и внутреннего содержания:

- архитектура дома, стилевое решение фасадов, внутренней отделки и оформление придомовой территории должны формировать общий образ дома
- у дома должно быть «свое лицо», свой индивидуальный стиль, безликие объекты теряют интерес со стороны покупателей
- стиль дома должен соответствовать философии и духу жизни владельцев квартир

2. Выверенность планировочных решений:

- продуманное зонирование
- функциональные помещения (гардеробные, кладовые и др.) в правильных местах
- эргономичные размеры площадей
- качественная инженерная начинка

3. Соответствие критериям классности объектов:

- Оформление входных групп соответствует классу объекта
- паркинг с определенным кол-вом м/мест
- высота потолков
- оформление мест общественного пользования и др.