

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК ЖДЕТ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ХОТЯ БЫ ДО УРОВНЯ 10%, ТОЛЬКО В ЭТОМ СЛУЧАЕ МОЖНО БУДЕТ ГОВОРИТЬ О ПОЛНОЦЕННОМ ВОССТАНОВЛЕНИИ СПРОСА И ДАЛЬНЕЙШЕЙ АКТИВНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ

55 → Некоторые участники рынка считают, что рынок проходит стадию охлаждения. Кирилл Сиволобов, основатель Bau City Development, говорит, что период с января по май 2026 года можно охарактеризовать как спад после стабильного спроса. «Текущий период по спросу остается ниже привычных для рынка значений. С января по март продажи шли достаточно уверенно, однако начиная с апреля, после ограничения субсидированной ипотеки, рынок заметно замедлился: количество сделок сократилось в разы»,— говорит он.

По его словам, в январе — марте доля ипотечных сделок доходила до 80%, что позволило обеспечить выполнение плана продаж и пополнение бюджета проектов. В апреле ситуация изменилась: сегодня доля ипотечных сделок в нашем проекте сократилась до менее чем трети, а основным инструментом покупки стала рассрочка.

«Однако рассрочка — это „костыли“, с таким инструментом невозможно будет в дальнейшим выполнять план, а значит, придется брать деньги у банка, что приведет к росту себестоимости и, как результат,— к росту цен на недвижимость. Для большинства людей ипотека с текущими ставками на уровне 18% — это неподъемные условия. И если не будет новых субсидированных программ или дальнейшего стремительного снижения ключевой ставки — рынок может просто встать. Количество выводимых проектов на рынок уже сократилось, при высокой ставке и низком спросе никто не будет запускать новые проекты, что, в свою очередь, приведет к дефициту жилья и вновь — к росту цен»,— рассуждает господин Сиволобов.

По его словам, рынок объективно ждет снижения ключевой ставки хотя бы до уровня 10%, только в этом случае можно будет говорить о полноценном восстановлении спроса и дальнейшей активности девелоперов. «Не стоит забывать, что стройка стимулирует развитие экономики страны, создавая дополнительные рабочие места и поддерживая производителей материалов, логистов, множественных подрядчиков и других налогоплательщиков»,— говорит эксперт.

ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ МАРТА 2026 ГОДА СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛА 565 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР, УВЕЛИЧИВШИСЬ НА 2% ЗА КВАРТАЛ И НА 18% ЗА ГОД

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, предпочитает более оптимистичные формулировки: «После ажиотажного января, когда покупатели массово фиксировали условия семейной ипотеки до февральских ограничений, рынок не рухнул, а нашел равновесие». По данным платформы TrendAgent, уже с марта динамика стабилизировалась и апрель ее подтвердил. Апрель практически повторил мартовскую картину: средний чек сделки — 10,1 млн рублей, ипотека держит 69,8% сделок, лидирует однокомнатный формат с долей почти 50%. «Это не стагнация — это адаптация. Покупатель научился принимать решения при высоких ставках, просто выбирает иначе: компактнее, с готовой отделкой, с минимальным первоначальным взносом»,— рассуждает госпожа Голубева.

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», также склонен к оптимизму: «Лично я считаю, что рынок не упал, а структурно изменился. Это важная разница, и ее надо проговаривать. Есть несколько ключевых тенденций, которые я выделяю как девелопер. Первая: рынок выходит из режима массовой гонки за метрами в режим продукта. Меньше запусков, выше требования к мастер-плану, к архитектуре, к социальной части. Вторая: Ленинградская область становится самостоятельным сильным рынком, а не „дешевой альтернативой Петербургу“. Локации Кудрово, Мурино, Новоселье, Янино работают как отдельные центры с собственной идентичностью. Третья: застройщики придерживаются консервативной стратегии вывода объемов. По прогнозу до конца 2026 года около 2,5 млн кв. м в год по агломерации. Это сознательное снижение скорости».

Господин Жабин считает, что рынок проходит через очищение. «Те, кто строит продукт, выходят с этого этапа сильнее. Те, кто играл только на ипотечной субсидии, столкнутся с трудностями. И главное, дефицита жилья в агломерации не будет. Предложение перераспределяется внутри, а не сжимается»,— полагает эксперт.

Яна Вирченко, коммерческий директор ГК «Полис», настаивает, что за пять месяцев этого года картина складывается примерно такой, какой в компании «Полис» ее и прогнозировали.

«Январь был нерыночным по определению: все бежали успеть до изменений по семейной ипотеке. В Петербурге в первом месяце года ДДУ выросли более чем на 50% год к году. Мы отработали отложенный спрос. В период с февраля по апрель — реальный рынок, и он заметно скромнее. Изменилось поведение покупателя, и это принципиально важно. Теперь приходит клиент, готовый покупать здесь и сейчас: цикл сделки сократился существенно, зачастую закрываем в тот же месяц. Аудитория „на подумать“ при текущих ставках просто выпала из рынка — остались те, у кого есть реальная потребность и деньги»,— комментирует госпожа Вирченко.

По ее словам, семейная программа остается основным инструментом, но ее доля нормализовалась после январского пика. Значительная часть потенциальных покупателей остается в режиме ожидания, и реализация отложенного спроса будет напрямую зависеть от снижения ключевой ставки, считает она. «Рыночная ипотека присутствует, в нашей структуре она занимает уже 20–30%. Есть характерная особенность: первый взнос составляет 30–40%, а не стандартные 20% по семейной программе»,— рассказала эксперт.

К рассрочкам у госпожи Вирченко отношение достаточно скептическое. «Рынок предлагает схемы с первым взносом 5–10% и даже без него — это генерация расторжений на будущие периоды, не более. Нам такая модель не нужна»,— категорична она.

ПЕРЕСТРОЙКА РЫНКА По мнению Яны Вирченко, падения цен ждать не стоит. Охлаждение рынка выразилось не в обвале цен, а в снижении количества сделок и увеличении сроков экспозиции объектов. «Объект, который продается, растет в цене,— это прямая зависимость, и за квартал в одном из наших проектов цена выросла на 6 тыс. рублей за квадратный метр. Петербург вошел в 2026 год с крайне слабой сдачей. Большинство активных запусков прошли в первом квартале. Дефицит качественных площадок в границах города сохраняется, новые проекты все чаще относятся к более высоким ценовым сегментам, тогда как массовое жилье продолжает смещаться в Ленобласть. Дефицит предложения будет нарастать — это вопрос времени»,— дает прогноз госпожа Вирченко.

Владимир Ревенков, директор девелоперского направления компании Hansa Group, среди тенденций рынка отмечает, что на него постепенно возвращается инвестиционный покупатель, это происходит на фоне снижения ставок и уже не такой привлекательной доходности по депозитам. Но это уже другой инвестор — более рациональный, считающий экономику сделки, а не покупающий «на рост».

«Цены в целом остаются стабильными. Ликвидные проекты с понятной концепцией, хорошей локацией и продуманной продуктовой составляющей держат цену и реализуются. Слабые проекты либо стоят, либо начинают конкурировать через скидки и акции»,— делится он.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», отмечает, что разница в средних ценах между Петербургом и Ленобластью приближается к двукратной. «Более динамичное удорожание недвижимости в Петербурге — это следствие разности структуры предложения. Подавляющее большинство проектов в области относится к комфорт-классу и стандартному. Первый в Петербурге все чаще появляется в категории выше среднего (по наполнению и, следовательно, по цене), стандартный сегмент уже не встречается. В свою очередь, в Ленобласти отсутствуют проекты премиальной недвижимости и бизнес-класса. Этот разрыв все более нарастает, по мере ухода рынка Петербурга во все более высокий средний чек»,— указывает господин Софронов.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, считает, что оценивать ситуацию по итогам первых пяти месяцев года не совсем корректно, так как январь во многом продолжал инерцию прошлого года и отражал спрос, сформированный еще при прежних условиях ипотечного кредитования. «Реальные изменения на рынке стали заметны с февраля, когда участники рынка и покупатели начали адаптироваться к новым правилам. Начиная с последнего месяца зимы мы наблюдаем существенное снижение покупательской активности во всех сегментах. По отдельным объектам на рынке объемы продаж в количественном выражении сократились в три и даже четыре раза по сравнению с периодом конца прошлого года. Если в декабре и январе отдельные проекты на волне ажиотажного спроса фиксировали более 150 сделок в месяц, то в марте и апреле объемы продаж снизились до 35–40 сделок»,— рассказывает эксперт.

НЕПОКОЛЕБИМЫЙ СЕГМЕНТ Госпожа Стрих говорит, что элитный и премиум-сегмент традиционно менее чувствительны к колебаниям ипотечного рынка и изменениям ставок, поскольку здесь структура спроса изначально более диверсифицирована. И для девелоперов сейчас ключевым фактором становится не столько объем предложения, сколько способность предложить покупателю понятную ценность продукта в условиях ограниченного ипотечного спроса.

Алия Ханбекова, директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, комментирует: «По итогам марта 2026 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составила 889 тыс. рублей за квадратный метр. По сравнению с концом первого квартала 2025 года показатель увеличился на 5%».

Покупательскую активность в первом квартале 2026 года можно охарактеризовать как умеренную. Основным сдерживающим спрос фактором остается дефицит предложения. Всего с января по март было реализовано 87 лотов общей площадью 8,6 тыс. кв. м, что на 8% по количеству и на 17% по площади меньше показателей аналогичного периода рекордного 2025 года, подсчитали в NF Group.

По состоянию на конец марта 2026 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Санкт-Петербурга составила 565 тыс. рублей за квадратный метр, увеличившись на 2% за квартал и на 18% за год. Как полагают в NF Group, положительная динамика обусловлена выходом на рынок объектов с ценой выше среднерыночного показателя, а также приростом средней цены в большинстве объектов — как в результате удорожания лотов, так и структурного изменения предложения.

Активность на первичном рынке жилья бизнес-класса в первом квартале 2026 года сохранилась на сопоставимом с предыдущим кварталом уровне: всего за три месяца 2026 года было реализовано 800 лотов общей площадью 43,2 тыс. кв. м. При этом по сравнению с аналогичным периодом 2025 года объем спроса значительно увеличился: на 52% по количеству и на 21% по площади сделок.

«В первые месяцы 2026 года на рынке наблюдалось сохранение высокой девелоперской активности, оживление которой произошло в 2025 году, когда был зафиксирован рекордно высокий с 2021 года объем вывода на рынок нового предложения. В первом квартале 2026 года первичный рынок жилой недвижимости бизнес-класса Санкт-Петербурга пополнился пятью новыми объектами: „Акватория“ (ГК „ПСК“), „Гильдия“ (ГК „Балтийская коммерция“), „Дом на Бронницкой“ (КЕСКО), „Дуалист“ („БФА-Девелопмент“) и „Кристалл Холл“ (Setl Group). Общий проектный объем выведенных в продажу объектов составил 75,6 тыс. кв. м, или 1 тыс. квартир»,— рассказывает госпожа Ханбекова. ■

↑
ЖИЛЬЕ