

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ»

КАЧЕЛИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Петербургский рынок строящегося жилья, впрочем, как и общероссийский, уже несколько месяцев находится в состоянии неопределенности. Сначала все ожидали февральских изменений в условиях выдачи льготной семейной ипотеки, и это в январе определенным образом подогревало спрос — люди пытались успеть вскочить в последний вагон. Потом такой же «прогрев» шел в весенние месяцы — теперь все пытались успеть купить квартиру до июльских изменений в семейной ипотеке. Изменения в итоге перенесли на осень, и у девелоперов есть надежда, что ожидание этого будет слабо поддерживать спрос еще и в летние месяцы. Но с каждым разом эффект от попыток «успеть купить до…» все слабее: экономическое положение ухудшается и людей, готовых приобретать жилье из опасений, что завтра условия станут хуже, все меньше.

Предложение тем временем сжимается до минимальных за десять лет значений. Запуск новых проектов за год сократился едва ли не вдвое. И это тот случай, когда дефицит работает не в пользу покупателя. Часть спроса уже несколько лет все больше смещается в соседнюю Ленобласть — там квадратный метр ощутимо дешевле. Город остается городом, но считать научились все.

Все упирается в ключевую ставку. Пока она высока, рынок живет в режиме ожидания: спрос сдержан, цены ползут вверх, а участники повторяют слово «осторожно» с интонацией заклинания. Оживление, если и наступит, то не раньше того момента, когда кредит перестанет быть роскошью. А до тех пор рынок будет делать то, что у него получается лучше всего: ждать.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

В СОСТОЯНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

РЫНОК СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ УЖЕ КОТОРЫЙ МЕСЯЦ НАХОДИТСЯ В ОЖИДАНИИ: ПРЕДПОЛАГАЛОСЬ, ЧТО С 1 ИЮЛЯ В РФ ИЗМЕНЯТСЯ УСЛОВИЯ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПО СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКЕ — НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЭТО ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ПОДДЕРЖАНИЯ РЫНКА. ОДНАКО РЕШЕНИЕ ПО ИЗМЕНЕНИЮ УСЛОВИЙ ОТЛОЖЕНО НА ОСЕНЬ. КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ, РАЗБИРАЛАСЬ ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА.

По итогам первого полугодия 2026 года в Петербурге введено в строй 626,6 тыс. кв. м жилья, это в два раза меньше, чем было построено за аналогичный период прошлого года. Спрос в первом полугодии просел, но оказался немного лучше ожиданий. Во втором полугодии, как говорят эксперты, скорее всего, резких взлетов и падений не будет.

Учитывая продление текущих условий семейной ипотеки, в июле-сентябре 2026 года спрос, говорят специалисты, сохранится как минимум на уровне текущих показателей. По данным «Петербургской недвижимости», это около 5,5 тыс. сделок.

«В первом полугодии индивидуальные программы банков нарастили свою долю в ипотечных сделках до 35–40%. При дальнейшем снижении ключевой ставки ЦБ этот инструмент остается важнейшим для поддержки спроса. Программы с рассрочками платежей, по нашим ожиданиям, сохранят свою долю, но рост ограничен, потому что застройщикам необходимо наполнять эскроу-счета и поддерживать баланс финансовой модели жилых комплексов. Для тех застройщиков, у которых нет возможности применять рассрочки, остаются важными стимулирующие мероприятия, скидки, направленные на привлечение покупателя, готового внести, например, стопроцентную сумму»,— рассуждает Олег Пашин, генеральный директор «Петербургской недвижимости».

Для покупателей ключевыми факторами по-прежнему останутся размер первоначального взноса и величина ежемесячного платежа. Существенное оживление спроса возможно лишь при снижении ипотечных ставок до уровня 10–12%, что ожидается не ранее 2027 года, напоминают специалисты.

Среди основных факторов, которые будут влиять на рынок во втором полугодии,— постепенное снижение ключевой ставки и вывод новых проектов. Для Санкт-Петербурга это особенно важно, поскольку объем предложения в последние годы заметно сократился. Дополнительное влияние на рынок могут оказать изменения условий семейной ипотеки, ожидаемые в последнем квартале года, говорит господин Пашин.

«По итогам 2026 года совокупный рост средних цен предложения прогнозируется на уровне 10–15%. Существенного снижения цен не ожидается из-за высоких издержек застройщиков, однако и предпосылок для их резкого роста пока нет — наиболее вероятен плавный рост в пределах уровня инфляции»,— предполагает эксперт.

Начальник отдела маркетинга компании «ЛСР. Недвижимость — СЗ» Ольга Ульянова говорит, что в 2025–2026 годах доля ипотеки сохраняется на уровне 55–65%, при этом в 2026 году наблюдается постепенный рост показателя.

«С учетом текущей экономической ситуации в РФ и сдержанных прогнозов Центрального банка резкое снижение ключевой ставки маловероятно. Ожидается, что до конца года она останется на уровне не ниже 14%. Соответственно, доля ипотечных сделок, скорее всего, сохранится примерно на уровне первого полугодия 2026 года»,— считает она.

По подсчетам госпожи Ульяновой, цены на недвижимость продолжают расти: по итогам первого полугодия средний рост составил 8%, а в сегменте элитной недвижимости — до 14%. По ее словам, на динамику в премиум-сегменте повлиял, в том числе, выход новых дорогостоящих проектов в Петербурге. С учетом инфляционных ожиданий темпы роста цен во втором полугодии, вероятно, останутся на сопоставимом уровне.

«Объем продаж по итогам года прогнозируется на уровне 2,3–2,5 млн кв. м, из которых на второе полугодие придется 1,2–1,4 млн кв. м. Рынок ожидает изменений в условиях выдачи семейной ипотеки, однако принятие решения отложено до осени 2026 года»,— напоминает госпожа Ульянова.

Наталья Кукушкина, начальник отдела продукта и аналитики группы ЦДС, рассуждает: «До октября рынок получил передышку на фоне продления программы семейной ипотеки. Но три месяца — это непродолжительный срок, и девелоперы продолжают находиться в состоянии стратегической неопределенности. Складывается ощущение, что у всей строительной отрасли нет стратегии и понимания, куда двигаться дальше. Эта неопределенность накладывается на длину строительного цикла — два-три, а иногда и четыре года при сложном проекте. За это время ситуация на рынке успевает измениться несколько раз. В связи с этим закономерно можно ожидать дальнейшего снижения вывода новых проектов».

Согласно прогнозам госпожи Кукушкиной, третий квартал будет сопоставим по уровню активности с первым. Однако, замечает она, нужно понимать, что аудитория потенциальных покупателей по семейной ипотеке достаточно невелика. Кто-то купил квартиру ранее, кто-то перестал соответствовать критериям программы. Основными заемщиками сейчас выступают семьи, недавно родившие первого ребенка и получившие право на участие в программе. После 1 октября условия именно для этой категории заемщиков ухудшатся наиболее значительно, говорит она. «При повышении ставки с 6 до 12% размер ежемесячного ипотечного платежа увеличится в полтора-два раза. То есть вместо среднего платежа в 40 тыс. рублей в месяц семья будет вынуждена платить 60, а то и все 80 тыс. рублей. Безусловно, это повлияет только на будущих заемщиков»,— отмечает она. Условия для тех, кто уже купил квартиру, не изменятся, что является хорошей новостью. Готовящиеся изменения значительно повлияют на финансовое положение семей, которые купят квартиру после 1 октября. Учитывая, что после рождения ребенка часто работает только один родитель, а второй находится в декрете, такая семья отложит покупку квартиры либо второй родитель будет вынужден выйти на работу раньше. «Скорее всего, в приоритете у такой семьи окажется стабильный доход для погашения ипотеки, а не планирование второго ребенка»,— делает предположение госпожа Кукушкина.

Говорить же о прогнозах на четвертый квартал можно будет после того, как станут известны новые условия программы семейной ипотеки, считает она.

ЕЖЕГОДНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ Ольга Рянкель, руководитель направления исследований жилой недвижимости Nikoliers, напоминает, что за последние семь лет на рынке первичной жилой недвижимости Петербурга сохранялась тенденция ежегодного снижения объемов спроса (за исключением 2023 года). «Причинами выступили ряд факторов: сокращение объема строительства и предложения масштабных проектов в „прикадровых“ локациях с более доступными ценами, отмена и ужесточение условий льготных ипотечных программ, высокий уровень ключевой ставки и, соответственно, рыночных ипотечных ставок, а также рост цен (в 2,3 раза с 2020 года)»,— перечисляет она.

При этом по итогам первого полугодия 2026 года спрос относительно стабилен: снижение составило всего 1,4% к первому полугодию 2025 года. «В текущей ситуации рынок Санкт-Петербурга достиг определенного уровня стабилизации и после охлаждения динамики продаж в 2025 году (–12,4% по количеству ДДУ) удерживает прежний уровень. Вместе с тем в третьем квартале ожидаем активизацию спроса: покупатели стремятся зафиксировать действующие условия семейной программы. Ключевой фактор, который во многом определит итоговые результаты 2026 года,— решение по дифференцированию ставок семейной ипотеки, ожидаемое в октябре»,— отмечает госпожа Рянкель.

За последние 12 месяцев средневзвешенная цена предложения выросла на 20,4%. При этом с начала 2026 года рост замедлился и составил 6,5%. Доля ипотечных сделок за полугодие 2026 года увеличилась на 14 п. п. (в сравнении с первым полугодием 2025 года) и составила 56%.

БЕЗ МГНОВЕННОГО ЭФФЕКТА Вера Голубева, генеральный директор франшизы TrendAgent, считает, что во втором полугодии рынок новостроек Петербурга, скорее всего, останется рынком осторожного спроса. «Существенного разворота мы не ждем: покупатель по-прежнему считает ежемесячный платеж, размер первоначального взноса и альтернативную доходность сбережений. Даже снижение ключевой ставки не дает мгновенного эффекта для первичного рынка, потому что рыночная ипотека все еще остается дорогой, а основная активность концентрируется вокруг льготных программ, рассрочек и точечных акций застройщиков»,— говорит она.

По ценам, по ее словам, стоит ожидать скорее умеренную индексацию, чем резкий рост. «В Петербурге у застройщиков нет задачи массово снижать прайс-листы, но рынок будет регулироваться скидками, субсидированными программами, рассрочками и более гибкой работой с остатками. Наиболее устойчивыми останутся ликвидные форматы: студии, компактные однокомнатные квартиры и семейные планировки в проектах с хорошей транспортной доступностью. В менее ликвидных локациях давление на цену может сохраняться через скрытые дисконты»,— считает она.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, полагает, что цены на первичном рынке Санкт-Петербурга, скорее всего, будут стагнировать как минимум до осени. «При этом предпосылок для их резкого снижения цен мы также не видим: себестоимость строительства и стоимость проектного финансирования остаются высокими. Более того, по данным DataFlat, средняя стоимость реализованного квадратного метра в Петербурге за последний год выросла примерно на 15%»,— замечает она.

После ужесточения условия льготной ипотеки, предполагает госпожа Стрих, спрос в эконом- и комфорт-классе, вероятнее всего, снизится. «В бизнес-классе и премиальном сегменте ситуация будет более стабильной. Ограниченное предложение качественных проектов в центральных районах города и сокращение новых площадок под застройку будут поддерживать спрос. В этих условиях на первый план выйдет рассрочка сроком на три-пять лет с минимальным взносом — уже сегодня ее доля в новостройках Петербурга и Москвы выросла до 36%»,— приводит данные эксперт.

Летом, по ее словам, темпы продаж традиционно снизятся, к осени рынок может немного оживиться, однако до показателей 2025 года, скорее всего, не восстановится. ■