

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПЕРЕКРУТИТЬ ГАЙКИ

На протяжении последних нескольких лет желание «впрыгнуть в последний вагон» становилось довольно серьезным фактором по поддержанию спроса на рынке первичного жилья. Отмена основных программ льготного кредитования, постепенные ужесточения условий выдачи жилищных займов по последней массовой программе с господдержкой — семейной ипотеке — заставляли покупателей ускоряться с принятием решения о покупке. Так случилось и в последний раз, в июне, когда ожидали изменений в семейной ипотеке с начала второго полугодия. Но власти решили вопрос изменений отложить до 1 октября.

Очевидно, в связи с этим в сентябре можно было бы ждать очередного роста интереса к покупке недвижимости: время самое подходящее, ведь отпускной сезон заканчивается и пора начинать решать вопросы, о которых летом задумываться не хотелось. Однако тут вступает в силу другой фактор: в сентябре пройдет голосование по выбору депутатов в Госдуму и региональные законодательные органы. В 1990-е и «нулевые» часто важные решения откладывались с формулировкой «подождем результатов выборов». Потом наступила всеобщая стабильность — и в течение довольно длительного периода электоральные процедуры стали формальностью, на которую мало кто обращал внимание при принятии важных экономических решений.

После нынешних выборов значительная часть электората (тоже, к слову, давно забытое слово) ждет принятия непопулярных решений как в сфере экономики, так и в общественно-политическом поле, и это может стать сдерживающим фактором при принятии решения о покупке недвижимости.

Впрочем, даже и без непопулярных решений ресурс для подпитки первички становится все меньше и возможностей поддержания рынка практически не осталось. Теперь стоит задача хотя бы остаться на плаву.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЗАСТРОЙЩИКИ ПРОДОЛЖАЮТ СОКРАЩАТЬ ВЫВОД ЖИЛЬЯ

НА НАЧАЛО АВГУСТА 2026 ГОДА ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРОЕКТОВ ЖИЛЬЯ МАССОВОГО СЕГМЕНТА, РЕАЛИЗУЕМЫЙ В ГРАНИЦАХ ПЕТЕРБУРГА, ЗА ГОД СОКРАТИЛСЯ НА 10%. ПРИ ЭТОМ ВЫВОД НОВОГО ЖИЛЬЯ НА РЫНОК ПРОСЕЛ ЗНАЧИТЕЛЬНО ЗАМЕТНЕЕ: ПАДЕНИЕ СОСТАВИЛО 46%. СПРОС НА ЖИЛЬЕ ПРИ ЭТОМ ОСТАЕТСЯ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГОДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Как подсчитали аналитики группы RBI, за первую половину 2026 года застройщики массового сегмента вывели в Петербурге в границах КАД 14 проектов суммарной площадью 356,9 тыс. кв. м. Годом ранее за тот же период на рынок вышло 26 проектов на 769,9 тыс. кв. м. Как говорят в RBI, число стартов уменьшилось на 46%, а их общая площадь — на 54%. Причинами эксперты называют нехватку площадок в черте города, перемещение стройки в пригороды и более взвешенную политику компаний.

Аналитики RBI говорят, что суммарный портфель проектов в стадии реализации за год также сократился почти на 10%, с 6 млн кв. м в июле 2025-го до 5,5 млн в июле нынешнего. Спад коснулся не всех: отдельные девелоперы, напротив, наращивают количество новых объектов. Топ-10 девелоперов по объему строительства по-прежнему занимает около 60% рынка. Внутри этой группы происходят ощутимые перестановки: часть компаний уменьшила текущий объем после завершения крупных очередей, а другие усилили позиции благодаря новым проектам.

ДЕФИЦИТ НАРАСТАЕТ Сжатие внутри КАД в компании связывают с усиливающимся дефицитом свободных участков под жилье в привычных для застройщиков районах. Из-за этого работа смещается в пригороды и города-спутники. По словам вице-президента по маркетингу и продукту группы RBI Михаила Гущина, тенденция обозначилась три года назад и в нынешних условиях стала более выраженной.

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, говорит, что по итогам первого полугодия спрос на землю под жилищное строительство в Петербурге сохраняется, но он стал значительно более избирательным. Застройщики в первую очередь смотрят на максимально подготовленные площадки: с понятными градостроительными параметрами, согласованной документацией и в идеале с уже полученным разрешением на строительство. «В текущих условиях для девелопера особенно важно сократить срок между покупкой участка и выходом проекта на рынок»,— отмечает она.

Поэтому площадка с РНС сегодня фактически является отдельным инвестиционным продуктом, говорит госпожа Голубева, она стоит дороже «сырой» земли, но покупатель платит за экономию времени и снижение административных рисков. «Если раньше девелопер был готов приобрести участок и несколько лет заниматься его подготовкой, то сейчас при высокой стоимости финансирования такая модель становится существенно менее привлекательной. Гораздо интереснее купить готовый проект и в относительно короткие сроки открыть продажи»,— рассуждает аналитик.

По словам эксперта, рынок сильно расслоился: стоимость качественных подготовленных площадок держится на высоком уровне, тогда как участки без понятных параметров застройки, с обременениями или длительным циклом согласований могут долго находиться в экспозиции. «Поэтому основной спрос сейчас сосредоточен не просто на земле под жилье, а именно на готовых к запуску девелоперских проектах»,— указывает она.

Ольга Газеева, заместитель генерального директора по развитию Fizika Development, говорит, что для проектов высокого класса наиболее востребованными остаются участки в центральных локациях Петербурга — прежде всего в Центральном и Петроградском районах. «Также интерес представляют Адмиралтейский район и северная часть Московского. Важны видовые характеристики, сложившаяся инфраструктура, близость исторической застройки и знаковых объектов, которые формируют узнаваемый петербургский код»,— отмечает она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

САМЫМ ДОРОГИМ ЖИЛЬЕМ В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ ОСТАЮТСЯ ПРОЕКТЫ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ: ТАМ КВАРТИРЫ ПРОДАЮТСЯ ПО ЦЕНЕ ОТ 374 ДО 592 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР. В МОСКОВСКОМ РАЙОНЕ ДИАПАЗОН СОСТАВИЛ 200-413 ТЫС. РУБЛЕЙ, В КРАСНОГВАРДЕЙСКОМ — 201-275 ТЫС.

При этом качественных участков под новое строительство в центре города почти не осталось, особенно если речь идет о новом строительстве, а не о реконструкции или реновации исторических зданий, добавляет госпожа Газеева. Территории под редевелопмент в значительной степени уже освоены, напоминает она.

САМЫЙ ДОРОГОЙ ИЗ ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ Самыми дорогими по цене «квадрата» в массовом сегменте остаются проекты на Васильевском острове: от 374 до 592 тыс. рублей. В Московском районе диапазон составил 200–413 тыс. рублей, в Красногвардейском — 201–275 тыс. По данным RBI, с начала года средняя цена метра в новостройках внутри КАД в массовом сегменте прибавила 6%, поднявшись до 346,6 тыс. рублей. Спрос в первом полугодии практически не изменился к тому же периоду 2025-го: заключено около 15,5 тыс. сделок.

Средняя площадь квартиры в новостройках эконом-класса за полугодие составила 33,7 кв. м — на 4,3% меньше, чем годом ранее. В классе комфорт снижение достигло примерно 3%, впервые за пять лет средний лот оказался меньше 40 кв. м.

В элитном и премиальном сегментах ситуация остается стабильной. В первом цены снизились на 0,6%, до 853 тыс. рублей за квадратный метр, во втором — выросли на 2,2%, до 548 тыс. рублей. В отличие от массового рынка, здесь проекты выводят еще до официального старта строительства — по предварительному бронированию, что объясняется высоким спросом.

Во втором полугодии в RBI прогнозируют умеренный вывод новых проектов: суммарный объем ожидается на уровне первой половины года. Среди возможных стартов — объекты в Курортном районе, на Синопской набережной и Евгеньевской улице. Запуск массового жилья внутри КАД, по оценке аналитиков, продолжит сокращаться, смещаясь в пригороды.

Святослав Иванов, руководитель департамента продаж компании «Расцветай Столица», говорит: «Объем продаж в июле в Петербурге составил 4,8 тыс. квартир в новостройках. Этот результат демонстрирует снижение по сравнению с июнем, когда на фоне ожидания изменений условий по семейной ипотеке был зафиксирован всплеск спроса на уровне 5,9 тыс. сделок. Таким образом, рынок вернулся к средним показателям 2026 года. Что касается динамики год к году, то по итогам первого полугодия продажи в агломерации выросли на 7% по сравнению с аналогичным периодом 2025-го, однако если сравнивать со вторым полугодием 2025 года, наблюдается снижение на 28%. При этом общая картина неоднородна: в Санкт-Петербурге продажи снизились на 1,5% по числу ДДУ, тогда как Ленинградская область демонстрирует рост почти на 40%».

ВЗЯТЬ ПАУЗУ Как полагает эксперт, снижение девелоперской активности в июле носит тактический, выжидательный характер. «За месяц на рынок вышло втрое меньше нового жилья, чем в июле прошлого года,— всего 124 тыс. кв. м, а число новых запусков сократилось до минимума. Это связано не столько с системными трудностями, сколько с сознательным придерживанием новых стартов со стороны застройщиков в условиях неопределенности вокруг ипотечных программ. При этом финансовые показатели девелоперов остаются устойчивыми: оценочная выручка застройщиков в первом полугодии выросла на 28%, до 285,6 млрд рублей за счет роста цен».

Александр Карпушин, генеральный директор филиала компании «Унистрой» в Санкт-Петербурге, отмечает, что за год у петербургских застройщиков увеличился срок задержки ввода проектов. «Задержки на рынке есть, но говорить о системной остановке строительства некорректно. По данным аналитиков ЕРЗ, средний срок задержки ввода в Санкт-Петербурге за год увеличился с 1,9 до 2,4 месяца. Это заметная динамика, однако показатель все еще остается ниже среднероссийского уровня — около четырех месяцев»,— делится он.

При этом, напоминает эксперт, необходимо разделять три разных явления: изменение внутренних строительных графиков, официальное уточнение срока в проектной декларации и нарушение срока передачи квартир покупателям. «Для девелопера это разные по последствиям ситуации. Сдвиг отдельного технологического этапа на строительной площадке еще не означает переноса ввода: график проекта предусматривает временные резервы, позволяющие компенсировать такие отклонения на следующих этапах»,— указывает он. Снижение общего объема ввода также нельзя автоматически считать подтверждением массовых задержек. В первом полугодии застройщики осторожнее выводили новые проекты, перераспределяли очередность запусков и концентрировали ресурсы на действующих площадках. В результате рынок получает меньше новых объемов, но это не всегда связано с нарушением обязательств по уже проданным квартирам, делает вывод господин Карпушин. ■