ВЕКТОР СТРОЙКИ

Ситуация на рынке девелопмента



MAGNIFIC.COM

СТРОИТЕЛЬНЫЙ рынок Санкт-Петербургской агломерации переживает этап трансформации: меняется география застройки и соотношение сегментов рынка, а экономические факторы заставляют девелоперов пересматривать привычные бизнес-модели. Если еще несколько лет назад ключевым драйвером роста выступало жилищное строительство в черте города, то сегодня вектор активности все заметнее смещается в Ленинградскую область, в первую очередь за счет индивидуального жилищного строительства и проектов КРТ. На фоне замедления жилого девелопмента участники рынка наращивают темпы социального, коммерческого и инфраструктурного строительства.

Результаты совместного исследования компаний «Метриум» и Regions Development говорят о том, что основной тенденцией последних пяти лет стало смещение девелоперской активности из столичных агломераций в регионы. За пять лет совокупный объем строительства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области сократился с 13,1 до 10,1 млн кв. м. Доля этих двух субъектов на федеральном рынке уменьшилась с 13,3% в 2021 году до 8,4% в 2026 году.

Внутри агломерации происходит заметное перераспределение спроса и предложения. Общий объем возводимого жилья в Санкт-Петербурге снизился более чем в два раза: с 10,1 млн кв. м в 2021 году до 5 млн кв. м к середине 2026 года. Ленинградская область, напротив, продемонстрировала уверенный рост площадей с 2,9 до 5,1 млн кв. м.

Тренд на снижение

По данным Петростата, в сентябре 2026 года в Санкт-Петербурге ввели в строй 100,5 тыс. кв. м жилья, или 90,5% к показателю за аналогичный период 2025 года. К 1 октября в городе построили 987,4 тыс. кв. м жилья — на 40,4% ниже, чем год назад. В Ленобласти в сентябре сдали в строй 347,4 тыс. кв. м жилья, что на 21,2% меньше год к году.

В сентябре в городе сдали в эксплуатацию 2398 квартир — 99,1% к объему, построенному год назад. 12,8 тыс. кв. м было введено в сегменте ИЖС. В Ленинградской области в прошлом месяце введено 3,8 тыс. квартир, на 35% меньше, чем за аналогичный период 2025 года. 268,6 тыс. кв. м было построено в частном секторе, что составляет 97,6% от прошлогоднего показателя. К 1 октября в 47-м регионе введено 3 млн кв. м жилья — на 9,8% ниже год к году.

Время на адаптацию

Девелоперы полагают, что на восстановление спроса и адаптации рынка к новым условиям семейной ипотеки, вступившим в силу с 1 октября, уйдет несколько месяцев, но надеются, что затяжного провала по уровню спроса не произойдет. «Я не ожидаю падения продаж на 30–50%, о котором говорят некоторые аналитики. В структуре сделок мы ожидаем снижения доли льготных ипотечных программ примерно до 56%, а также роста числа покупок с использованием рассрочки и увеличенным первоначальным взносом. Покупатели будут искать возможность накопить или привлечь больше собственных средств, чтобы получить более выгодные условия кредитования»,— полагает Евгений Бескровный, коммерческий директор LAR Development (входит в ГК «Запстрой»).

Для Ленобласти отдельным конкурентом квартир остается индивидуальное жилищное строительство. Семейная ипотека на ИЖС по ставке 6% сохраняется, поэтому покупатели крупных квартир, в том числе трехкомнатных и евроформата, могут рассматривать в качестве альтернативы собственный дом, отмечают участники рынка.

Первый заместитель генерального директора GloraX Александр Андрианов считает, что девелоперы будут корректировать финансовые инструменты и предложения для разных категорий покупателей. При этом ситуация будет неоднородной: в регионах, где сохраняются другие льготные программы, в частности Дальневосточная и Арктическая ипотека, спрос окажется более устойчивым. Восстановление рынка до уровней предыдущих периодов будет зависеть прежде всего от дальнейшего снижения ключевой ставки и повышения доступности рыночной ипотеки. «Ожидать быстрого возвращения к прежним объемам продаж только за счет инструментов девелоперов было бы слишком оптимистично»,— предупреждает эксперт.

Высококлассная устойчивость

На фоне корректировок программ льготной ипотеки проекты жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса на протяжении последних лет демонстрируют большую устойчивость, чем массовые сегменты. Так, по данным NF Group, к концу сентября 2026 года объем предложения элитного жилья в Петербурге за год увеличился на 41% по площади и на 39% по количеству лотов: до 93 тыс. кв. м, или 820 квартир и апартаментов. Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья Северной столицы достигла 1,05 млн рублей за квадратный метр. За год показатель вырос на 12%.

В сегменте жилья бизнес-класса объем предложения на петербургском рынке по итогам трех кварталов года составил 227 тыс. кв. м, или 3,7 тыс. квартир и апартаментов. В годовом выражении площадь экспозиции выросла на 28%, а количество лотов — на 23%. Средневзвешенная цена предложения в данном сегменте увеличилась за год на 18% и по итогам сентября 2026 года достигла 577 тыс. рублей за квадратный метр.