# СТРОИТЕЛИ НАДЕЮТСЯ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ

**ПРОШЛО ПОЧТИ ТРИ МЕСЯЦА С МОМЕНТА ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОГРАММЕ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ, КОТОРЫЕ УЖЕСТОЧИЛИ УСЛОВИЯ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О СОКРАЩЕНИИ ПРОДАЖ НА 15–30%. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ БОЛЬШИНСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОКА СОХРАНЯЮТ СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ, ПОЛАГАЯ, ЧТО ЗА ДВА-ТРИ МЕСЯЦА СИТУАЦИЯ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ И СПРОС ВЕРНЕТСЯ ЕСЛИ НЕ К ПРЕЖНИМ ОБЪЕМАМ, ТО ХОТЯ БЫ К ТАКИМ, ПРИ КОТОРЫХ ОТРАСЛЬ СМОЖЕТ ОСТАВАТЬСЯ НА ПЛАВУ.** КИРИЛЛ КОСОВ




ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**ЕСЛИ В ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ШИРОКОГО СПЕКТРА ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДОЛЯ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИПОТЕКИ ДОХОДИЛА ДО 85%, ТО В МАРТЕ ОНА УПАЛА ДО 65%**

Последние полтора года именно семейная ипотека оставалась основным инструментом, который поддерживал рынок первичного жилья на плаву. Но с 1 февраля условия выдачи кредитов на льготных условиях были ужесточены. По данным Центробанка, в Северо-Западном федеральном округе в феврале жители оформили 7,5 тыс. кредитов на покупку жилья (–17% к январю) на сумму 30,8 млрд рублей, в Петербурге — 2,9 тыс. (–30%) на 14,4 млрд рублей. Официальной статистики за март пока нет.

**ХОЛОДНЫЙ ДУШ** Наталья Шаталина, генеральный директор агрегатора новостроек Redcat, напоминает: «С 1 февраля ввели правило „один кредит в одни руки“ плюс жесткую привязку к регистрации. Для рынка это стало холодным душем. В марте количество заявок по семейной ипотеке в Петербурге упало на треть по сравнению с декабрем. И главное — из этого сегмента практически вымыли инвесторов, которые раньше брали студии и однушки под сдачу. Теперь это история исключительно для тех, кто реально улучшает жилищные условия и подходит под ужесточенные условия программы. Застройщики стали вынужденно еще больше вкладываться в финансирование условий покупки: субсидировать ставки по рыночным и льготным программам, предлагать скидки и рассрочки».

Генеральный директор ГК «Ленстройтрест» Денис Заседателев говорит, что январь показал аномальный рост продаж: на 70% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это результат смещения спроса: в ожидании новых условий семейной ипотеки покупатели выходили на сделку опережающими темпами, реализовав потенциал февраля — марта еще в декабре — январе.

Как следствие, вместо традиционного весеннего оживления в феврале — марте произошла закономерная коррекция. Рынок замедлился, а доля ипотеки в структуре продаж просела примерно на 30% к пиковым значениям рубежа года. «По опыту последних лет, после подобных изменений рынок адаптируется за два-три месяца. В переходный период усиливается роль рассрочек, комбинированных схем и субсидий от застройщика, после чего формируется новая точка равновесия спроса и предложения»,— говорит господин Заседателев.

Филипп Шраге, соучредитель Kronung Group, считает, что первые два месяца 2026 года для рынка новостроек Петербурга прошли в режиме перестройки. «Новые условия по льготной ипотеке сначала охладили спрос, но какого-то резкого провала не случилось. Покупатели просто стали осторожнее и дольше принимают решения. В январе и феврале продажи в целом просели примерно на 15–20% к прошлому году. Это в первую очередь коснулось сделок с небольшим первоначальным взносом. Та аудитория, которая максимально зависела от условий ипотеки, взяла паузу. Но уже к концу февраля стало видно, что часть этого спроса возвращается»,— отмечает он.

Эксперты обращают внимание, что покупатели начали активнее смотреть в сторону более доступных вариантов. Лучше всего сейчас чувствуют себя студии и однокомнатные квартиры. Также вырос интерес к проектам на ранней стадии, где застройщики дают больше гибкости по цене и условиям.

Сами девелоперы довольно быстро перестроились. Стало больше рассрочек, субсидированных программ и индивидуальных условий. По сути, рынок частично компенсирует ужесточение ипотеки своими инструментами, чтобы не терять темп продаж.

«Люди чаще смотрят не просто на цену и метраж, а на транспорт, окружение, готовую инфраструктуру. Поэтому проекты в обжитых районах и понятных пригородах сейчас выглядят увереннее»,— полагает господин Шраге.

**ИПОТЕКА СОХРАНЯЕТ ПОЗИЦИИ** Виталий Голубев, коммерческий директор жилого комплекса «Охтинские высоты», настаивает: «Семейная ипотека остается ключевым инструментом поддержки спроса на рынке новостроек. Для проектов комфорт-класса эта программа по-прежнему является одним из основных драйверов продаж».

Марина Потепкина, директор по продажам компании «Город-спутник „Южный“», также говорит о том, что в проектах массового сегмента ипотека традиционно остается ключевым инструментом покупки. «За период с мая по декабрь 2025 года на нее приходилось 72% сделок. При этом в феврале — марте 2026 года ее доля составила уже 65%, тогда как в декабре — январе составляла 75%»,— рассказала она.

При этом речь идет не об уходе спроса, а о его перераспределении и частичном переходе в отложенный формат, который реализуется при появлении понятных условий и доступных ипотечных программ или оживления рынка вторичной недвижимости. Госпожа Потепкина также полагает, что ключевыми тенденциями на рынке остаются рост доли рассрочек, повышение требований к продукту и локации, инфраструктуре проекта, возможности купить квартиру большего метража за те же деньги, а также надежность застройщика.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», уверяет, что в их проектах доля ипотечных сделок в целом изменилась незначительно: с 91% в декабре 2025 года — январе 2026-го до 88% в феврале — марте. «Ипотека по-прежнему формирует основной объем продаж, однако ее внутренняя структура заметно изменилась. В частности, сократилась доля семейной ипотеки: с 87 до 65%. Одновременно выросла доля стандартной рыночной: с 4% в декабре — январе до 18% в феврале — марте. Также в структуре сделок присутствуют субсидированные программы, а в отдельных проектах увеличилась доля рассрочек, которая достигла 6%»,— делится эксперт.

Такая динамика отражает реакцию рынка на изменение условий семейной ипотеки. С одной стороны, программа сохраняет роль ключевого драйвера продаж, с другой, благодаря поступательному снижению «ключа» до 15% наметилось постепенное оживление рыночной ипотеки. Однако ее условия по-прежнему остаются ограничивающими для значительной части покупателей.

В случае дальнейшего ужесточения параметров семейной ипотеки, в частности, введения дифференцированных ставок и повышения до 12% для семей с одним ребенком, она может перейти из массового инструмента в более нишевый сегмент. Кроме того, выбор доступных инструментов у покупателей остается ограниченным, что формирует отложенный спрос, который может вернуться на рынок по мере снижения ключевой ставки.

Коммерческий директор ГК «Полис» Яна Вирченко говорит, что спрос снизился почти на треть, в сегменте семейной ипотеки цикл сделки вырос до трех-четырех недель: основные затруднения возникают на этапе сбора документов и подтверждения прописки у заемщиков и их детей. Вместе с тем, отмечает она, появляются покупатели, готовые рассматривать рыночную ипотеку, правда, с запросом на субсидированные ставки в диапазоне 10–12% сроком на три-пять лет. По ее мнению, из-за падения спроса цены снижаться не будут: рост продолжается, но уже без резких скачков. «На рынке появляются интересные лоты и новые форматы рассрочек»,— указывает эксперт.

**ОГРАНИЧЕННОЕ ВЛИЯНИЕ** Изменения в правилах выдачи семейной ипотеки оказали на бизнес- и элит-сегмент ограниченное влияние. Эта программа традиционно ориентирована прежде всего на массовый рынок жилья. Тем не менее в сегменте бизнес-класса часть покупателей стала дольше принимать решение о покупке, а девелоперы усилили продвижение рассрочек как альтернативного инструмента финансирования.

Екатерина Филиппова, руководитель отдела продаж компании Whitewill в Санкт-Петербурге, рассказывает, что одной из ключевых тенденций последних лет остается рост доли высокобюджетных проектов. «В 2025–2026 годах рынок Санкт-Петербурга заметно переориентировался на более дорогие проекты бизнес-класса. При этом в элитном сегменте растет интерес к компактным форматам: небольшим, но высокомаржинальным проектам, как правило, до 50 квартир, расположенным в уникальных локациях»,— говорит она.

Еще одна заметная тенденция — снижение количества запусков новых проектов. Девелоперы в текущих условиях действуют более осторожно и выводят новые объекты на рынок только при наличии понятной экономической модели и гарантированной маржинальности. ■