ПРЕМИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ НАРАЩИВАЕТ ДОЛЮ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА НА РЫНКЕ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НЕ БЫЛ ВВЕДЕН НИ ОДИН ПРОЕКТ. ДО КОНЦА ГОДА ЗАЯВЛЕН ВВОД ЧЕТЫРЕХ ПРОЕКТОВ КЛАССА ПРЕМИУМ (С УЧЕТОМ АПАРТАМЕНТОВ) ОБЩЕЙ ЖИЛОЙ ПЛОЩАДЬЮ 125 ТЫС. КВ. М. ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2025 ГОДА, КОГДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛ ВВЕДЕН ВСЕГО ОДИН ПРОЕКТ ОБЩЕЙ ЖИЛОЙ ПЛОЩАДЬЮ 3,5 ТЫС. КВ. М. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Такие данные приводит компания «Эталон». Как посчитали ее эксперты, объем предложения в экспозиции в первом квартале 2026 года составил около 137 тыс. кв. м: это на 5% больше, чем было в начале апреля 2025 года. Средневзвешенная стоимость квадратного метра достигла 750 тыс. рублей, что на 22% больше, чем год назад.

Количество проданных квартир за неполный первый квартал 2026 года было на 26% выше, чем за первое полугодие прошлого года, отчитались в «Эталоне» о результатах продаж. «В ЛДМ от AURIX (премиум-бренда группы „Эталон“) уже реализована половина от того объема, который был реализован за весь 2025 год, при этом цена метра в ЛДМ является одной из самых высоких среди проектов премиум класса. Доля ипотечных сделок в структуре продаж по рынку в 2025 году составила 7%, в первом квартале 2026 года — 13%»,— сообщает пресс-служба группы.

Ксения Садкова, директор по продажам Legenda, говорит: «По нашим данным, количество предложения в проектах премиум-класса сократилось на 13%: с 3,5 тыс. квартир в первом квартале 2025 года до 3 тыс. квартир в первом квартале 2026 года. При этом средневзвешенная стоимость предложения продолжает расти: по итогам первого квартала 2026 года показатель увеличился на 24% год к году».

Максим Ефанов, директор центра элитных проектов «Петербургской недвижимости», отмечает, что доля жилья премиальных классов в продажах на рынке растет. При этом около половины всех сделок в бизнес-классе и до 70% в элитном классе формируют пять крупнейших застройщиков Петербурга.

Активность застройщиков в бизнес-классе растет, а в элитном сегменте новые проекты появляются точечно, так как подходящих свободных земельных участков в Петербурге практически не осталось. Растет востребованность редевелопмента участков, которые по своим характеристикам соответствуют статусу элитных проектов.

В «Петербургской недвижимости» дают несколько иной прогноз по вводу премиального жилья в Петербурге в 2026 году, нежели их коллеги из «Эталона»: «К концу года рынок пополнится 150 тыс. кв. м бизнес-класса и 100 тыс. кв. м элитного жилья». По данным «Петербургской недвижимости», цена квадратного метра выросла на 4% в бизнес-классе и на 3% в элитном. Средняя цена квадратного метра в бизнес-классе составляет 520 тыс. рублей, в элит-классе — 758 тыс.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОКОЛО ПОЛОВИНЫ ВСЕХ СДЕЛОК В БИЗНЕС-КЛАССЕ И ДО 70% В ЭЛИТНОМ КЛАССЕ ФОРМИРУЮТ ПЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕТЕРБУРГА

ЕСТЬ СНИЖЕНИЕ Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, не согласен с коллегами относительно роста стоимости элитного жилья: «В первом квартале 2026 года в элитном сегменте первичного жилья зафиксировано снижение средней цены на 3% относительно показателей конца 2025 года. Сейчас она составляет 830 тыс. рублей за квадратный метр». По его мнению, такая динамика обусловлена двумя факторами: появлением существенных скидок при стопроцентной оплате в ряде проектов, представленных на рынке, а также стартом продаж в трех новых проектах (в районе Фонтанки, на Новгородской, и Рижском проспекте), которые вышли на рынок с более низкой стартовой ценой.

«В бизнес-классе ситуация выглядит иначе: здесь за три месяца наблюдается умеренный рост средней цены. Несмотря на сдержанную активность по выводу (в первом квартале стартовал только один проект — на Охте), средневзвешенная цена прибавила 0,7% к уровню конца прошлого года и достигла 540,6 тыс. рублей за квадратный метр»,— поделился данными господин Гущин.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, рассказала: «В декабре и январе доля ипотечных сделок по всем нашим проектам составляла 51%, при этом на рассрочку приходилось около 40% договоров. В феврале и марте 2026 года структура спроса заметно изменилась: доля ипотечных сделок снизилась до 26%, тогда как доля рассрочек, напротив, выросла до 53%. При этом сравнение результатов первых кварталов 2025 и 2026 годов в нашем случае не вполне корректно из-за различий в структуре предложения. В начале 2025 года в продаже находились преимущественно проекты апартаментов, где доля ипотеки традиционно невысока, а также объекты элит-класса, такие как „Моисеенко 10“, где значительную роль играет рассрочка. В результате доля ипотечных сделок в первые три месяца 2025 года составляла около 5%».

По ее словам, январь и февраль 2026 года существенно различались по динамике и настроениям покупателей. «Январь можно охарактеризовать как период повышенной активности, во многом связанной с желанием клиентов зафиксировать прежние условия кредитования. В феврале рынок продемонстрировал ожидаемое охлаждение. При этом рост стоимости квадратного метра продолжился. В наших проектах средняя цена сегодня превышает 500 тыс. рублей за квадратный метр. Для значительной части аудитории семейной ипотеки с учетом обновленных параметров программы это остается высоким порогом входа, поэтому в высоких сегментах изменения условий оказали ограниченное влияние на спрос»,— говорит госпожа Стрих.

ПРЕМИАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ Ольга Рянкель, руководитель направления исследований жилой недвижимости Nikoliers, подсчитала, что за январь — февраль 2026 года в премиум- и элит-классах зарегистрировано 93 ДДУ: это на 9,7% меньше, чем в сопоставимом периоде 2025 года. В целом по итогам 2025 года в Петербурге было зарегистрировано 1022 ДДУ в премиум и элит классах, что на 16% превышает объем первичных продаж 2024 года. «Сегмент элитной недвижимости проявил наибольшую устойчивость к жесткой монетарной политике и изменению условий ипотечных программ по сравнению с другими сегментами: в бизнес-классе снижение объема первичных продаж в 2025 году составило 26%, в комфорт-классе — минус 10%»,— говорит она.

В течение 2025 года продажи стартовали в шести жилых комплексах, соответствующих премиум- и элит-классам: Mariinka Deluxe от AURIX, iD Petrogradskaya от «Евроинвеста», «Кристалл Холл» от Setl Group, а также «Репин», «Коллекционер» и «Визионер» — от RBI. К официальному старту продаж также готовится элитный ЖК «Фонтанка 130» от «Евростроя».

По данным госпожи Рянкель, средневзвешенная цена предложения премиум- и элит-классов Петербурга, по данным на март 2026 года, составляет 805 тыс. рублей за квадратный метр (без учета скидок застройщиков), динамика за год (с марта 2025 года) составила +18%.

НЕ ПЕРЕГРЕТ, НО В ДЕФИЦИТЕ Филипп Шраге, генеральный директор строительной компании Kronung, рассуждает: «Элитный сегмент Санкт-Петербурга сейчас выглядит довольно специфично. Он не перегрет, но при этом находится в дефиците предложения. За последние периоды на рынок выходит очень ограниченное количество проектов. В 2025 году это буквально единичные жилые комплексы, и в начале 2026 года тренд сохраняется. Во многом это связано с дефицитом участков в центральных локациях и сложностью согласований. В результате общий объем предложения держится на исторически низких уровнях — 60–65 тыс. кв. м по рынку, и это один из минимальных показателей за последние годы».

Спрос при этом нельзя назвать слабым, но он стал более избирательным, подчеркивает эксперт. После перегретых 2021–2023 годов рынок перешел в более спокойную фазу. «В 2025 году количество сделок в „элитке“ заметно снизилось примерно на 40% год к году, но надо понимать, что это не кризис, а нормализация. Покупатель в этом сегменте не зависит от ипотеки и принимает решения дольше, особенно в условиях высокой доходности альтернативных инструментов»,— указывает господин Шраге.

Цены при этом продолжают расти, отмечает он. Средний чек уже превысил 100 млн рублей за квартиру, а стоимость квадратного метра в элитном сегменте находится в диапазоне 800–850 тыс. рублей и выше. «Рост во многом объясняется именно дефицитом предложения. Новых проектов мало, а качественных еще меньше, поэтому каждый ликвидный объект быстро находит своего покупателя»,— поясняет он.

Если говорить о новых проектах, то рынок сейчас развивается точечно. Каждый новый элитный комплекс становится событием. При этом усиливается тренд на камерность. Это небольшие клубные дома, часто в центральных районах или на ограниченных участках. Массовых запусков в этом сегменте не ожидается, и в этом смысле рынок остается «штучным».

Отдельно стоит отметить, добавляет господин Шраге, что структура предложения смещается в сторону более дорогих форматов. Доля делюкс-сегмента постепенно растет, потому что девелоперам выгоднее реализовывать именно такие проекты в условиях ограниченного ресурса земли, резюмирует эксперт. ■