ДЕВЕЛОПМЕНТ В ПЕТЕРБУРГЕ: ПОТЕНЦИАЛ, РЕСУРСЫ, ТОЧКИ РОСТА

Почему главный вызов для петербургского рынка сейчас — не спрос, а его цена, какие факторы оказывают влияние на экономику проектов и какие аргументы продаж наиболее эффективны. Ведущие аналитики и эксперты рынка обсуждают тенденции, которые определяют вектор развития отрасли

Ирина Царькова, генеральный директор офиса «Николерс» (Nikoliers) в Санкт-Петербурге:



NIKOLIERS

— Рынок проходит проверку на прочность и адаптируется к условиям без массовой ипотеки. Три года высокой ключевой ставки, ужесточение условий льготных программ и перспективы дальнейшего ограничения рассрочки — стрессовые факторы для отрасли. Однако в перспективе они будут способствовать оздоровлению рынка: обеспечат более сбалансированную динамику цен и минимизируют спекулятивный инвестиционный спрос на малогабаритные квартиры.

На актуальную экономику проектов оказывают давление рост строительной себестоимости и затрат на проектное финансирование, увеличение сроков выхода на рынок, а также налоговая и социальная нагрузка. В текущих условиях якорем успеха для девелоперов остаются грамотный выбор локации, сбалансированные технико-экономические показатели, точность финансовой модели и соответствующая спросу квартирография. Сегодня на фоне «маркетингового шума» и резкого роста стоимости квадратного метра продуктовые характеристики и концепция проекта превратились из уникальных преимуществ в норму рынка — особенно в классах бизнес и премиум. При этом локация и объемно-планировочные решения остаются практически незыблемыми параметрами, которые выступают ключевым фактором спроса на полном цикле реализации проекта.

Дополнительные возможности для девелоперов открывают развитие транспортной инфраструктуры — ШМСД, ВСМ и планируемой КАД-2, а также освоение Северного намыва и редевелопмент ряда промзон.

Дмитрий Некрестьянов, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры», вице-президент РГУД:



«КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ»

— С учетом сроков девелоперского цикла, составляющего в среднем три-пять лет, девелопмент исторически более инертно реагирует на экономические события. Мелкие кризисы вообще относительно незаметно проходят, так как в сроках реализации проекта относятся к условной погрешности, а крупные кризисы становятся в девелопменте явными с некоторой задержкой по отношению к остальным отраслям экономики. Простыми словами: стройка не остановится, если пару месяцев не будет продаж, но если это будет продолжаться дольше и остановка все же произойдет, то начнется все с прекращения запуска новых проектов, а это в перспективе трех лет приведет к ситуации дефицита предложения на рынке. Именно зарождение этой ситуации мы и наблюдаем в жилищном строительстве: запускаются только те проекты, где все в высокой степени готовности к стройке.

В сложившемся контексте можно назвать следующие основные тенденции, в русле которых работают и в ближайшее время будут работать петербургские девелоперы:

- сокращение вывода новых проектов жилищного строительства и апарт-отелей классического формата;
- активный анализ Москвы и других регионов;
- включение в пул проектов офисов с продажей по ДДУ;
- покупка земельных участков под будущий девелопмент исключительно за обещание расчета будущими метрами без реальных платежей на старте;
- существенное увеличение нагрузки по социальным и инфраструктурным обязательствам;
- существенное увеличение налоговой нагрузки;
- снижение спроса и увеличение затрат девелоперов на банковские кредиты/обслуживание рассрочек;
- существенный рост стоимости строительных материалов и работ, что заставляет искать возможности для удешевления проектов.

Фактически в ближайшее время стоит ожидать укрупнения рыночных игроков, так как небольшие девелоперы просто не смогут выдерживать конкуренции

Валерий Грибанов, выпускающий редактор «Ъ Северо-Запад», редактор тематических приложений Guide «Недвижимость»:



ИД «КОММЕРСАНТЪ»

— Главный вызов для петербургского рынка сейчас — не спрос, а его цена. Покупатель никуда не исчез, но стал считать каждый рубль и каждый месяц ожидания. Город по-прежнему вводит около 2,7 млн кв. м жилья в год, но девелоперы осторожничают с новыми проектами, и это уже закладывает дефицит предложения на ближайшие годы.

Второй вызов — земля. Свободных площадок в городе почти не осталось, и рынок все увереннее уходит в редевелопмент: бывшие заводы, промзоны, исторические кварталы. Это дольше, дороже и сложнее в согласованиях, но именно здесь сейчас появляются самые заметные проекты.

Отсюда и возможности. Первая — качество как аргумент продаж. В 2025 году премиум подорожал на 20,6%, комфорт — на 5,7%, а элитное предложение сжалось до исторического минимума — менее 500 лотов. Покупатель платит за среду, архитектуру и работу с наследием, а не за метры. Вторая — социальная инфраструктура. Только крупнейший застройщик города за три квартала 2026 года сдал шесть детских садов и три школы. Такие объекты перестали быть обременением и стали частью продукта. Третья — сервисные апартаменты. Петербург остается самым развитым рынком этого формата в стране: в 2025 году загрузка апарт-отелей держалась на уровне 75–80% против 65–70% у гостиниц. Похоже, следующий цикл рынка будут определять не объемы, а то, насколько бережно застройщик обращается с городом вокруг своих домов.

Дмитрий Левитский, владелец агентства «ДвижемНедвижимое.РФ»:



«ДВИЖЕМНЕДВИЖИМОЕ.РФ»

— Ситуация на рынке сложная: высокая ключевая ставка ведет за собой пониженный инвестиционный спрос и деловую активность — происходит замещение инвестиций «в кирпичи» на вложения в финансовые инструменты,

Тем не менее в противовес вызовам появляются новые положительные моменты, в числе которых, например, отсутствие ажиотажа со стороны участников на рынке, что дает возможность договариваться об условиях сделки в спокойном режиме без спешки и «торгов на повышение» со стороны продавца. Например, для бизнеса, которому нужны офлайн-точки,— это шанс занять те локации, о которых они раньше и не мечтали, так как на рынок выходят интересные объекты и участки по справедливой цене. При этом мы понимаем, что сегодняшнее затишье на рынке должно привезти к буму завтра, и лучше уже сегодня начинать к нему готовиться. Как говорил в 2008 году мой бывший руководитель, в кризис можно либо сильно скатиться, либо сильно приподняться. Предлагаю действовать по второму сценарию.