

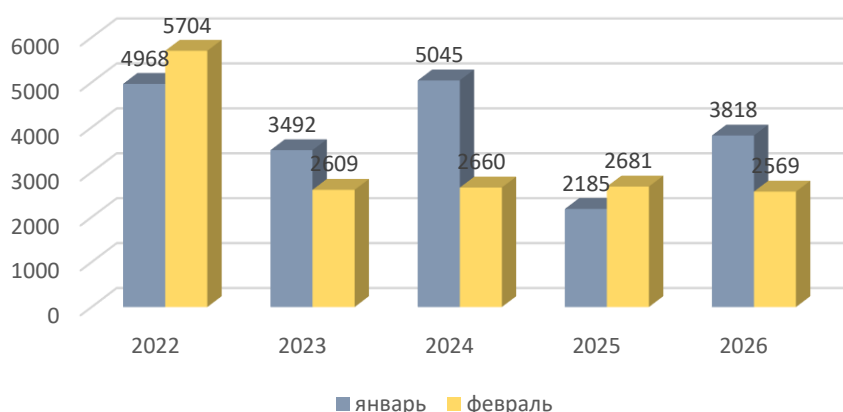
Рынок новостроек Санкт-Петербурга и Ленобласти Февраль 2026 г.

На первичном рынке риски и вызовы все те же: растущий уровень зависимости от льготной ипотеки; слабый самостоятельный (без семейной ипотеки) спрос; высокие ставки кредитования, съедающие прибыль и повышающие риски; разрыв цен вторичного и первичного рынков. В фокусе внимания - динамика продаж, соотношение распроданности и стройготовности, обсуждение новых параметров льготной ипотеки (вбросов будет много).

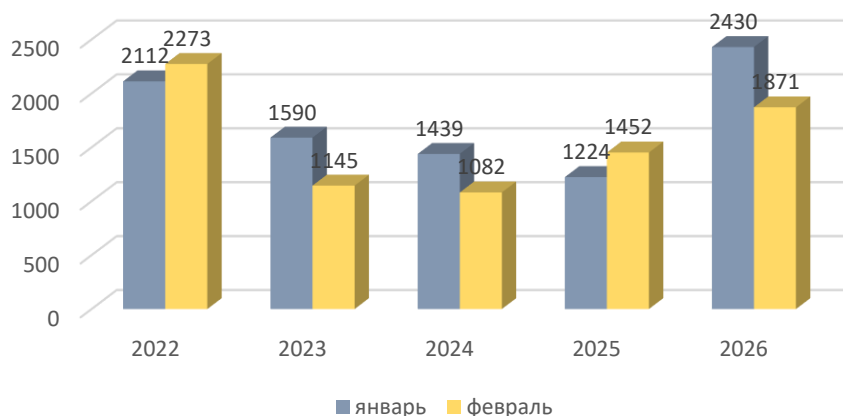
Динамика спроса и предложения в феврале

По данным [Дом.РФ](#), в целом по России в феврале продажи новостроек заметно снизились: было реализовано 1,6 млн. кв м на 333 млрд руб. (по площади меньше в 1,5 раза, а по сумме - на 34%, чем в январе этого года). Мы сопоставили продажи новостроек в СПб и ЛО за январь-февраль прошлых годов (2022-2026 гг.):

Продажи за январь и февраль в СПб с 2022 по 2026 гг. (данные DataFlat)



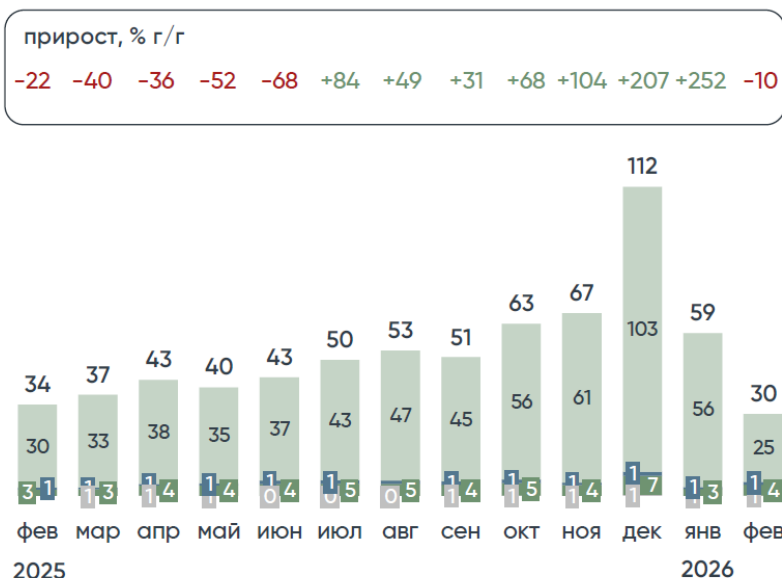
Продажи за январь и февраль в ЛО с 2022 по 2026 гг. (данные DataFlat)



Объем выдачи семейной ипотеки снизился в феврале (25 тыс. кредитов) по отношению к январю (56 тыс. кредитов) более чем в 2 раза. Снижение по сравнению с декабрем (103 тыс. кредитов) в 4 раза. Рынок льготной ипотеки на минимальных объемах выдачи. В ближайшие месяцы они будут постепенно восстанавливаться. Новый рубеж – 01 июня 2026 г., когда станут понятны механизмы исполнения поручения президента по изменению параметров семейной ипотеки (привязка ставки к количеству, возможно - возрасту – детей).

Выдача ипотеки по льготным программам, тыс. новых кредитов

Семейная ипотека Дальневосточная и арктическая
ИТ-ипотека Прочее



Источник: ДОМ.РФ.

По данным ППН (Пульс продаж новостроек), в феврале 2026 года количество продаж по ДДУ в Санкт-Петербурге сократилось на 34% (2434 шт., год к году -6%). (подавляющий объем в ней - семейная) снизилась до 63% против 66% в январе. Год назад доля ипотеки составляла 42%. Сопоставимые данные и у Dataflat.

Озадачивает, что доля ипотечных сделок (СПб+ЛО) почти не снизилась - 65% против 68% в январе. При таких цифрах сложно обосновать снижение продаж ограничениями по семейной ипотеке, вступившими с 1 февраля. Если доля сделок по «семейке» не сильно снизилась, то синхронно (с уменьшением числа сделок по льготной ипотеке) должно было уменьшиться и количество сделок с прямыми деньгам/рассрочкой/трейд ин. Но такого не наблюдалось, напротив застройщики активно использовали перечисленные инструменты для замещения выпадающего спроса по семейной ипотеке.

Dataflat динамика продаж по СПб и ЛО

Петебургский регион	январь 2026	февраль 2026	Изменение
Санкт-Петербург			
кв. и ап. по ДДУ	3 818	2 569	-33%
кв. м по ДДУ	145 257	94 450	-35%
ср. площадь кв. м	38,0	36,8	-3%
ср. цена руб. без скидок	12 890 470	12 229 116	-5%
ср. цена кв. м без скидок	338 820	332 628	-2%
оценка выручки, руб.	49 215 814 128	31 416 598 981	-36%
доля ипотеки	65%	62%	-3%
Ленинградская область			
кв. и ап. по ДДУ	2 430	1 871	-23%
кв. м по ДДУ	97 765	73 483	-25%
ср. площадь кв. м	40,3	39,3	-2%
ср. цена руб. без скидок	7 517 600	7 378 791	-2%
ср. цена кв. м без скидок	186 546	187 776	1%
оценка выручки, руб.	18 237 697 126	13 798 339 868	-24%
доля ипотеки	75%	70%	-5%
Весь регион			
кв. и ап. по ДДУ	6 248	4 440	-29%
кв. м по ДДУ	243 022	167 933	-31%
ср. площадь кв. м	38,9	37,8	-3%
ср. цена руб. без скидок	10 802 933	10 185 839	-6%
ср. цена кв. м без скидок	277 562	269 245	-3%
оценка выручки, руб.	67 453 511 254	45 214 938 849	-33%
Доля ипотеки	68%	65%	-3%

Петебургский регион	февраль 2025	февраль 2026	Изменение
Санкт-Петербург			
кв. и ап. по ДДУ	2 681	2 569	-4%
кв. м по ДДУ	103 982	94 450	-9%
ср. площадь кв. м	38,8	36,8	-5%
ср. цена руб. без скидок	10 680 439	12 229 116	15%
ср. цена кв. м без скидок	275 377	332 628	21%
оценка выручки, руб.	28 634 255 668	31 416 598 981	10%
доля ипотеки	42%	62%	+20%
Ленинградская область			
кв. и ап. по ДДУ	1 452	1 871	29%
кв. м по ДДУ	58 502	73 483	26%
ср. площадь кв. м	40,3	39,3	-3%
ср. цена руб. без скидок	6 430 285	7 378 791	15%
ср. цена кв. м без скидок	159 488	187 776	18%
оценка выручки, руб.	9 330 343 593	13 798 339 868	48%
доля ипотеки	52%	70%	+18%
Весь регион			
кв. и ап. по ДДУ	4 133	4 440	7%
кв. м по ДДУ	162 484	167 933	3%
ср. площадь кв. м	39,3	37,8	-4%
ср. цена руб. без скидок	9 187 948	10 185 839	11%
ср. цена кв. м без скидок	233 651	269 245	15%
оценка выручки, руб.	37 964 599 261	45 214 938 849	19%
Доля ипотеки	45%	65%	+20%

Средний чек покупки в феврале в СПб оказался ниже январского на 9% - в среднем 11,2 млн. рублей за лот (-0,9 млн. руб.). Средняя площадь проданного по ДДУ лота в феврале - 36 м² (-2 м² за месяц).

Средний чек покупки в феврале в Ленобласти оказался выше январского на 9% - в среднем 7,6 млн рублей за лот (+0,6 млн. руб.). Средняя площадь проданного по ДДУ лота осталась неизменной – 40 м², как и год назад.

Средняя цена метра (по данным Dataflat, которые считают ее по ценам в рекламе, без учета скидок) в Петербурге снизилась на 2%, а в Ленобласти повысилась на 1%. Выручка (оценочно) суммарно по обоим регионам снизилась на 33%.

Объем продаж отдельных застройщиков, лидеры в СПб и Ленобласти

В лидерах по продажам в Санкт-Петербурге за февраль - Группа ЛСР (655 заключенных ДДУ, это 26,9% от проданных всего квартир) и Setl Group (612 ДДУ, 25,1%), остальные лидеры 5-ки идут с существенным отрывом: Лидер Групп (141), ПСК (86) и РСТИ (76).

В лидерах по продажам за февраль в Ленобласти – тот же Setl Group (338 ДДУ, что составило 18,7% от общего объема) и Мавис ИСК (232 ДДУ, доля 12,8%), далее идут: Евроинвест Девелопмент (122), ССК (105) и РСТИ (79).

Проектное финансирование показатели

Средневзвешенная ставка по проектному финансированию осталась без изменений. Покрытие задолженности счетами эскроу на уровне 70%. Но это усредненные показатели, буквально средняя температура по больнице. В расчете средней ставки учитываются, например, давно запущенные проекты, по которым ставка проектного финансирования фиксированная/очень низкая. То есть у части застройщиков показатели могут быть существенно хуже. Цена проектного финансирования может очень сильно ухудшать маржинальность проектов и повышать риски. При покупке новостроек необходимо обязательно учитывать показатели распроданности и стройготовности объектов.

Средневзвешенная ставка по кредитным договорам ПФ, %



Источник: Банк России.

Объемы ввода жилья и старты продаж

Начало года аномально слабое по объему сдачи жилья в Петербурге. За январь и февраль введено 58 тыс. кв. м. Это в 10 раз меньше, чем за аналогичный период 2025 года, когда было сдано 588 тыс. кв. м. Единственный «эпицентр» строительства - Московский район, с 17,6 тыс. кв. м в трёх домах на 490 квартир. Далеко идущих выводов делать пока не стоит: смотреть надо даже не на квартальные результаты, а хотя бы на полугодие. Объем сдачи в 2026 году должен не сильно уступать прошлому году, но цифры любопытные.

В феврале стартовали продажи в проектах

- Setl Group – ЖК «Кристалл-Холл» (Адмиралтейский р-н) на 417 кв. с заявленным сроком сдачи во 2-4 кв. 2030 г.;
- Группа ЛСР – ЖК «Бульвар Грина» (намыв Васильевского острова), 330 кв. со сроком сдачи в 4 кв. 2028 г.;
- ГК ПСК вывела на продажу пул квартир в новых корпусах 4 и 5.1 ЖК «Respect» (Калининский р-н), 161 кв. со сроком сдачи в 4 кв. 2027 г.;
- Legenda – ЖК Legenda на Охте (Красногвардейский р-н) 495 кв., 2 кв. 2029 г.;
- Группа ЛСР объявила старт продаж в еще одном своем проекте – ЖК «Зеркальный ручей, д.5» (Красногвардейский р-н), 411 кв., заявленный срок сдачи - 4 кв. 2028 г.;
- Ленстройтрест – ЖК «Окла Вижн» (Приморский р-н), 215 кв., срок сдачи – 3 кв. 2026 - 4 кв. 2027 гг.;
- Setl Group вывели в продажу пул квартир в новом 7 корпусе ЖК «Univer City» (Пушкинский р-н), 529 кв., 1 кв. 2029 г.