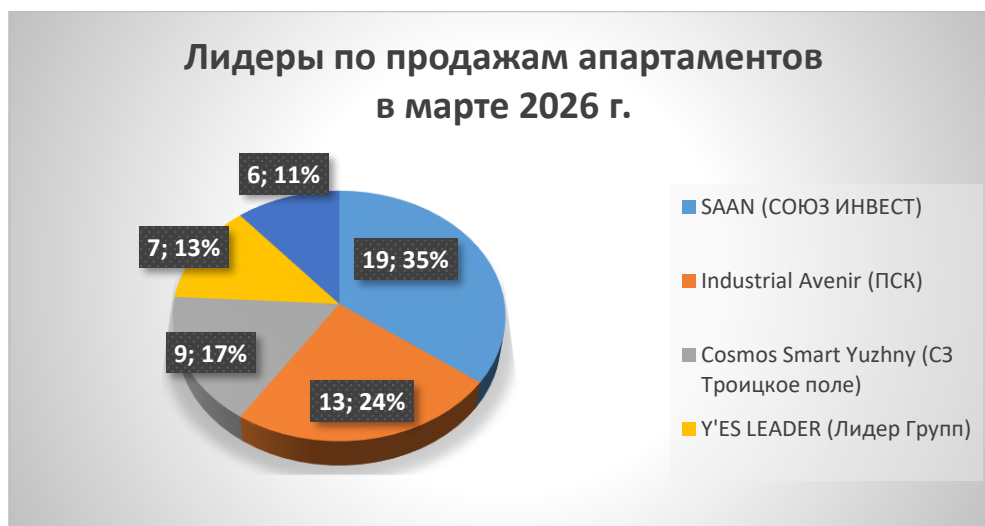


## Рынок апартamentов Санкт-Петербург Март 2026 г.

Основные тренды рынка: относительно небольшой объем продаж, связанный не только и не столько со слабым спросом, сколько с сокращением предложения. Застройщики делают все больший акцент не только на доходную гостиничную функцию, но и на создание среды и отличительных черт и преимуществ проектов.

### Продажи в марте 2026

В марте уровень продаж строящихся апартamentов остался на уровне прошлого месяца: продано 54 юнита против 57 в феврале. И если сравнение месяц к месяцу выглядит неплохо, то к марту прошлого года снижение составило 63%. На первых строчках остаются проекты SAAN (-32% в сравнении с февралем) и Industrial Avenir (в марте продано на 1 юнит больше, чем в феврале).



По данным Пульса Продаж Новостроек (ППН), если раньше апартamentы занимали 6–7% от общего количества сделок с жильем (максимум был зафиксирован в 2021 г. и составил 7,3% от зарегистрированных ДДУ), то в 2026 году их доля упала до 3,3%.

Главная причина таких результатов не слабый спрос, а сжатие рынка. По разным оценкам за последние 3 года общий объем предложения апартamentов на рынке снизился в 2,5-3 раза. Это следствие более жесткой градостроительной политики к апартamentам, нивелировавшей их преимущество перед квартирами. Причем со все большими затруднениями и нагрузкой при согласованиях сталкиваются не только вновь создаваемые апартamentы, но и проекты реконструкции. С одной стороны – понятно, что надо ограничивать строительство «жилья», прикидывающегося апартamentами. С другой - чиновники препятствуют переприспособлению устаревших домов.

Есть, конечно, оптимистичные цифры по объему планируемых к сдаче апартamentов в 2026 году - 12 тысяч юнитов. Это почти в 7 раз выше показателей прошлого года, но это проекты, запущенные несколько лет назад и основной объем апартamentов там уже распродан. Приличный объем предложения добавится после старта продаж масштабного проекта на проспекте Обуховской обороны, 120 и апартamentов на Парнасе от Главстроя. Но этого ещё надо дожидаться.

Ещё один важный тренд - рынок апартamentов становится более зрелым. Инвесторов уже не так просто увлечь обещаниями хорошего дохода. Анализ построенных объектов показывает

очень серьезный разброс и реального уровня прибыли, и отклонений от красивых обещаний по срокам окупаемости. Конкурентным преимуществом будут обладать управляющие компании с подтвержденным результатом и проекты с максимально качественной концепцией.

### **Сделки и старты**

На место привычных отелей приходят гибридные форматы сервисных апарт-отелей, чем больше таких апарт-отелей — тем выгоднее для бизнеса: коллективное владение позволяет быстро масштабироваться, а при качественной работе УК получается экономия и эффективность за счет масштаба. Этот тренд подтверждает приобретение девелопером Inreit гостиницы «Петровский Арт Лофт» в сердце Петроградской стороны (в 700 м от метро «Чкаловская»). В гостинице 3\* с номерным фондом из 83 номеров (сейчас функционирует как «Port Comfort Петровский») осенью 2026 года планируется осуществить редевелопмент с увеличением номеров, новыми стандартами отделки и кафе (завтрак включен). Запуск второго на Петроградке апарт-отеля (первый отель сети Inreit находится на ул. Блохина, д. 20/7) намечен на май 2027 г. Юниты уже в продаже (от 6,6 млн. руб.), а на период реконструкции (с мая 2026 по май 2027 гг.) инвесторам обещан пассивный доход в размере от 45 до 65 тыс.р./мес. По оценкам экспертов, совокупные затраты на приобретение и редевелопмент проекта могут составить около 550 млн. руб. Очевидно, что несмотря на растущую конкуренцию, сервисные апарт-отели не теряют своей привлекательности для инвесторов.

На Васильевском острове в историческом здании по адресу 17-я линия, 52, готовится к запуску апарт-отель Artel 17/52 4\* (бывший проект Gler, управляется сетью Wone Hotels). После смены собственника объект полностью обновили, теперь несколько этажей отведены под общие пространства и сервисы (SPA-зона, массажный кабинет, коворкинг и ресторан). Особая фишка: в отеле будет работать арт-резиденция для художников и постоянных выставок.

«ФСК Северо-Запад» ввела в эксплуатацию бизнес-класс комплекс «Зум Черная Речка» на набережной в Приморском районе Петербурга. Проект включает 1027 апарт-отелей, включая 99 ковинг-номеров, и четырёхзвездочный отель на 114 номеров с подземным паркингом на 125 машин. Одной из фишек проекта будет оборудованный доступ к воде.

Еще один апарт-отель «Лиговский 127» планирует ввести в эксплуатацию во 2 кв. 2026 года ИСК Вита. Напомним, что изначально разрешение на строительство было выдано в июне 2018 г., затем продлено до июня 2025 г. Номерной фонд 179 юнитов, площадь от 18 до 158 кв м, цена — от 8 млн. руб., две программы доходности (фикс, «котел»).

Объявлен старт продаж в дизайнерском апарт-отеле в центре Петербурга Miles by Avenue apart (девелопер ООО «Эксперт») на ул. Звенигородской, в историческом здании 18 века. В отеле 89 апарт-отелей, площадью от 23 до 50 кв м, средняя цена за кв. м — 440 тыс. руб.

А вот по проекту апарт-отеля ZenGarden девелопер вновь перенес сроки завершения строительства. Информация о корректировке графика появилась в марте. Ранее объект уже проходил через изменения сроков, что характерно для ряда апарт-проектов, сталкивающихся с вопросами финансирования или согласований. Систематический перенос сроков сдачи не может не сказываться на реализации: в 2025 году продаж не было (а всего продано 15 юнитов).

### **Значимые новости и события**

Несмотря на первый прецедент с получением временной регистрации в апартаментах (напомним, в начале марта Светлану Рожавскую, после получения соответствующего решения Конституционного суда, пригласили получить свидетельство о регистрации по месту пребывания в апартаментах ArtLine), собственники апартаментов продолжают массово получать отказы во временной прописке.



ООО «Первое Ипотечное Агентство»  
<https://piaspb.ru/> тел.: +7 (812) 335-36-96

Непростой период сейчас переживает сеть апартментов VALO, где после перехода ООО «ВАЛО Сервис» в собственность Росимущества (напомним, с 02.03.2026 г. в компании сменился учредитель) банк-кредитор потребовал досрочного исполнения обязательств, а крупные подрядчики, отвечающие за эксплуатацию гостиниц, изменили условия сотрудничества, требуя полной предоплаты и погашения текущей задолженности. Это может привести к снижению заполняемости и доходности инвесторов. Команда занимает открытую позицию, обратившись к собственникам с публичным заявлением, в котором описывает сложившуюся ситуацию и обещает, несмотря на возможные задержки выплат, исполнять свои обязательства перед инвесторами в полном объеме.