

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2026

CORE·XP



Санкт-Петербург. 9 месяцев 2026

Итоги и ключевые тренды первичного рынка Санкт-Петербурга

Устойчивый спрос на фоне сокращения новых запусков и роста цен

9М 2025

123 | 31

НОВЫЕ КОРПУСА / ПРОЕКТЫ НА РЫНКЕ
(ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

1.5 млн кв. м

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
(ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

1.4 млн кв. м

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ НА КОНЕЦ
СЕНТЯБРЯ

24 166 сделок

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

294 874 рублей

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ
ПРОЕКТАХ НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ

9М 2026

90 | 20

НОВЫЕ КОРПУСА / ПРОЕКТЫ НА РЫНКЕ
(ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

1.1 млн кв. м

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
(ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

1.7 млн кв. м

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ НА
КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ

23 317 сделок

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

355 279 рублей

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ
ПРОЕКТАХ НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ

▼ 27%

▼ 35%

▼ 26%

▲ 18%

▼ 4%

▲ 20%

“

По итогам 9 месяцев 2026 года первичный рынок жилья Санкт-Петербурга характеризуется снижением девелоперской активности при относительно устойчивом спросе. Объем нового строительства сократился на 26% год к году, тогда как количество сделок — на 4%. Застройщики сдержаннее пополняют рынок новыми проектами и корпусами, уделяя больше внимания реализации текущего предложения.

Несмотря на сокращение новых запусков, объем экспозиции увеличился на 18%. Это сохраняет широкий выбор для покупателей и усиливает конкуренцию между проектами за счет бюджета покупки, условий оплаты и стадии готовности. При этом средняя цена предложения выросла на 20% год к году, что отражает сохранение положительной ценовой динамики на фоне более умеренной покупательской активности.

В IV квартале 2026 года ожидаем сохранения стабильной рыночной ситуации без существенных колебаний спроса и объема предложения. Базовый сценарий предполагает сопоставимую с III кварталом интенсивность продаж и сдержанную динамику цен. Конкуренция за покупателя продолжит поддерживать адресные скидки и гибкие условия оплаты, без перехода к масштабному снижению цен.

Екатерина Ломтева

Директор,
Руководитель департамента
жилой недвижимости

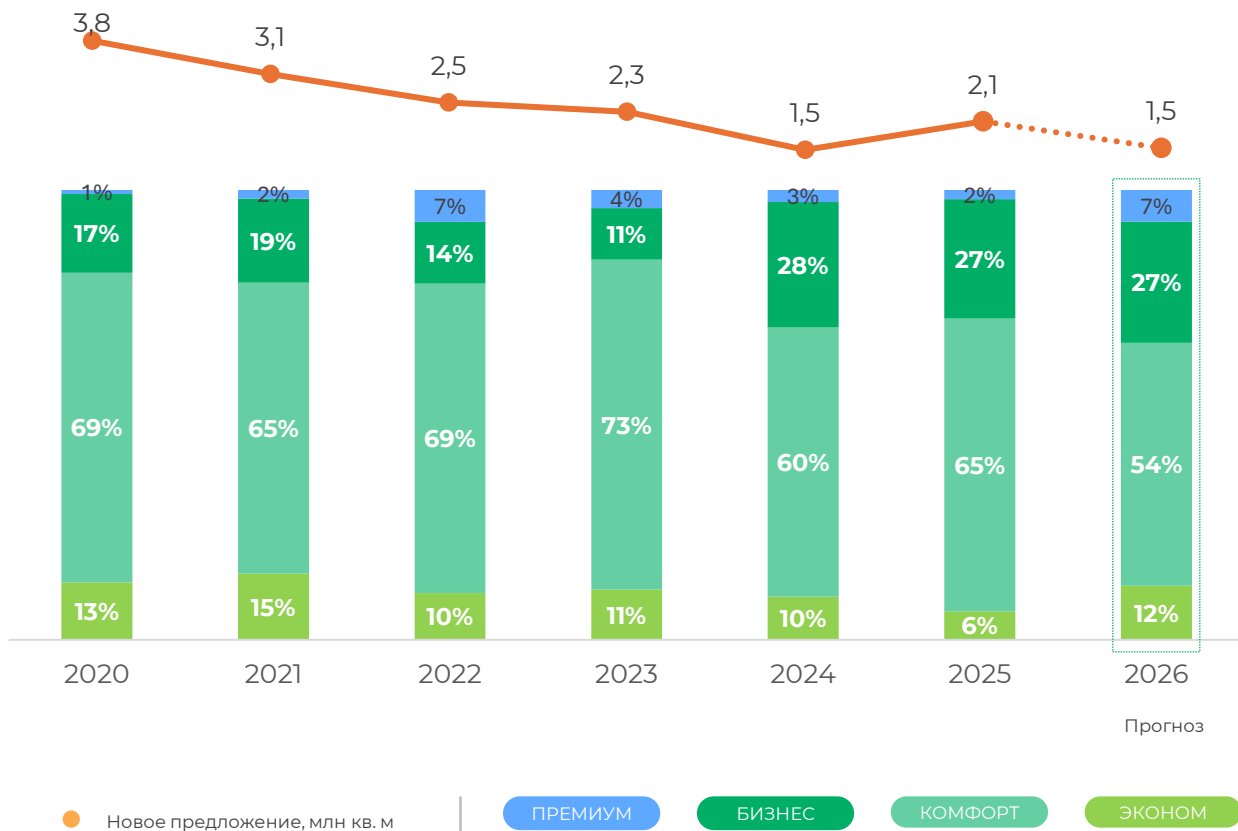


НАПИСАТЬ



Сокращение новых запусков при **росте доли бизнес- и премиум- классов**

Объем нового строительства и структура предложения в разрезе классов



1.5 млн кв. м

- По прогнозу CORE.XP, годовой объем новых запусков вернется к уровню 2024 года — минимальному за рассматриваемый период.
- Восстановление девелоперской активности, наблюдавшееся в 2025 году, не получило продолжения: застройщики сохраняют сдержанный подход к выводу новых объемов.

1.1 млн кв. м

- По итогам января-сентября 2026 объем нового строительства сократился на 26% относительно аналогичного периода прошлого года.
- Снижение сопровождается уменьшением количества новых проектов и корпусов. Девелоперы ограничивают как число стартов, так и объем предложения, выводимого на рынок.

54% - ПРОГНОЗНАЯ ДОЛЯ КОМФОРТ-КЛАССА

- Массовые сегменты, по прогнозу CORE.XP, сохраняют преобладающее положение, однако их совокупная доля снизится с 71% до 66% по итогам 2026 года
- Основное изменение придется на комфорт-класс: его доля сократится до минимального за рассматриваемый период уровня (54%) при увеличении доли эконом- и премиум-классов.
- Совокупная доля бизнес- и премиум-классов увеличится, по прогнозу CORE.XP, с 29% до 34% по итогам 2026 года, достигнув максимума за рассматриваемый период. Это указывает на изменение структуры новых запусков, но само по себе не свидетельствует о сопоставимом перераспределении спроса.

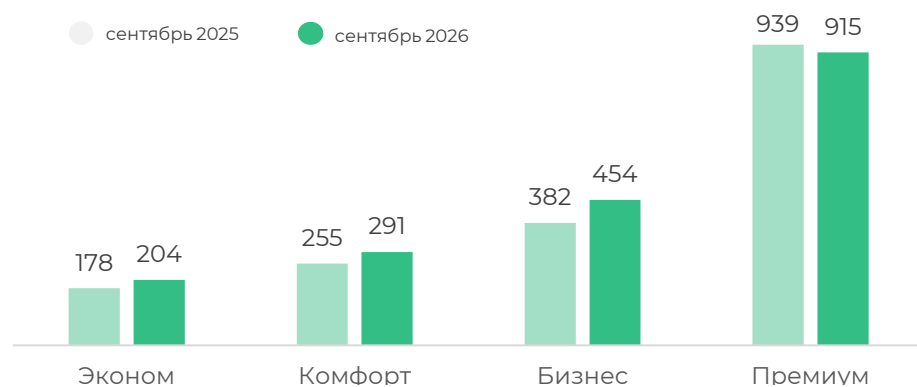
Бизнес-класс лидирует по росту цен, премиум становится компактнее

Средневзвешенная цена на конец сентября 2025 vs 2026

тыс. руб. за кв. м

● сентябрь 2025

● сентябрь 2026

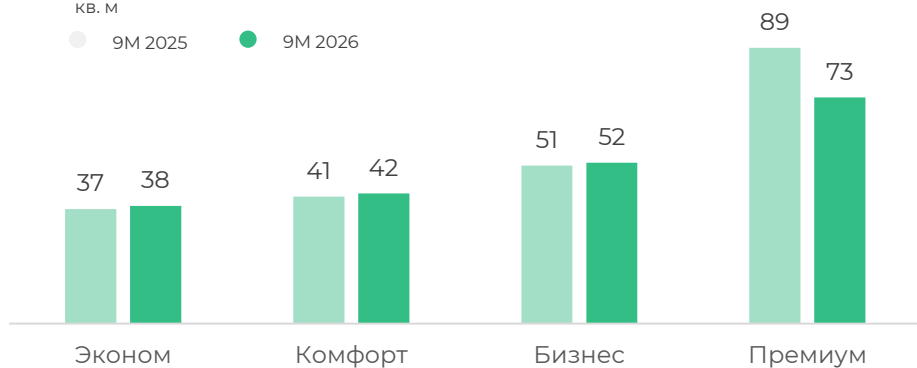


Средняя площадь лота на конец сентября 2025 vs 2026

кв. м

● 9М 2025

● 9М 2026



Динамика ключевых показателей, г/г

Класс недвижимости

Средневзвешенная цена тысяч рублей за кв. м

Средняя площадь лота, кв. м

Эконом

204 ▲ 15 %

38 ▲ 2 %

Комфорт

291 ▲ 14 %

42 ▲ 1 %

Бизнес

454 ▲ 19 %

52 ▲ 2 %

Премиум

915 ▼ 3 %

73 ▼ 18 %



20% РОСТ ЦЕНЫ КВ. М

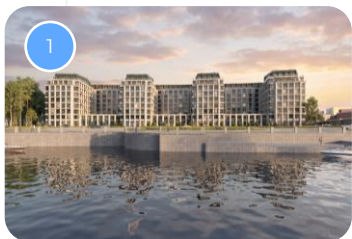
- Наибольший рост средней цены зафиксирован в бизнес-классе — на 19%, с 382 до 454 тыс. руб./кв. м.
- В эконом- и комфорт-классах сохраняется положительная ценовая динамика: +15% и +14%, соответственно.
- В премиум-классе средневзвешенная цена снизилась на 3% г/г



3% РОСТ СР. ПЛОЩАДИ

- Средняя площадь лота в трех сегментах остается практически стабильной. Повышение бюджета покупки связано преимущественно с удорожанием квадратного метра.
- В премиум-классе средняя площадь сократилась на 18% (до 73 кв. м): предложение стало компактнее, средний бюджет снизился

Старты продаж 9М 2026: премиализация первичного рынка усиливается



Акватория

Застройщик
ПСК
РВЭ – 2Q 2029



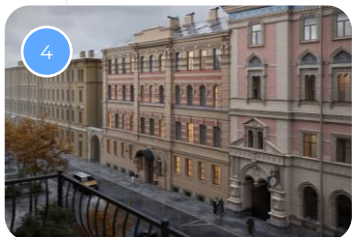
Кристалл Холл

Застройщик
Setl Group
РВЭ - 2Q 2030



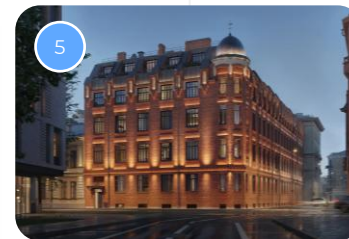
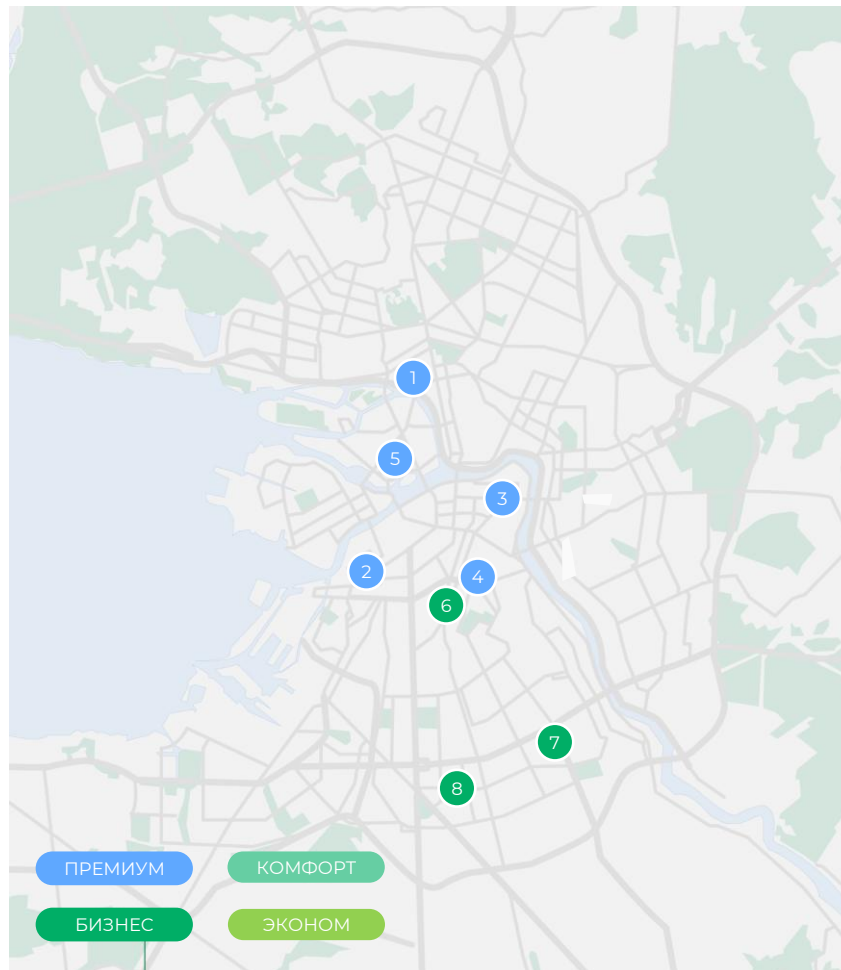
Нева Арт

Застройщик
ЛСР
РВЭ – 4Q 2031



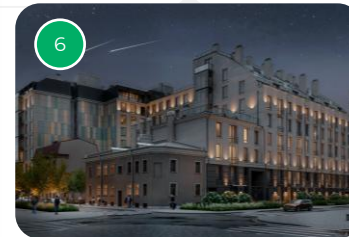
Типография

Застройщик
RBI
РВЭ – 2Q 2028



Светоч

Застройщик
RBI
РВЭ – 2Q 2029



Дуалист

Застройщик
БФА Девелопмент
РВЭ - 4Q 2027



Лиггат

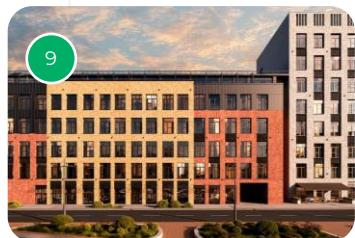
Застройщик
Ленстройтрест
РВЭ – 3Q 2029



М36

Застройщик
КВС
РВЭ – 1Q 2029

Старты продаж 9М 2026: премиализация первичного рынка усиливается



9

Авеню на Карповке

Застройщик
ГК «Бестъ»
РВЭ – 4Q 2026



10

Оптимист

Застройщик
ПСК
РВЭ - 4Q 2028



11

Арт Плаза

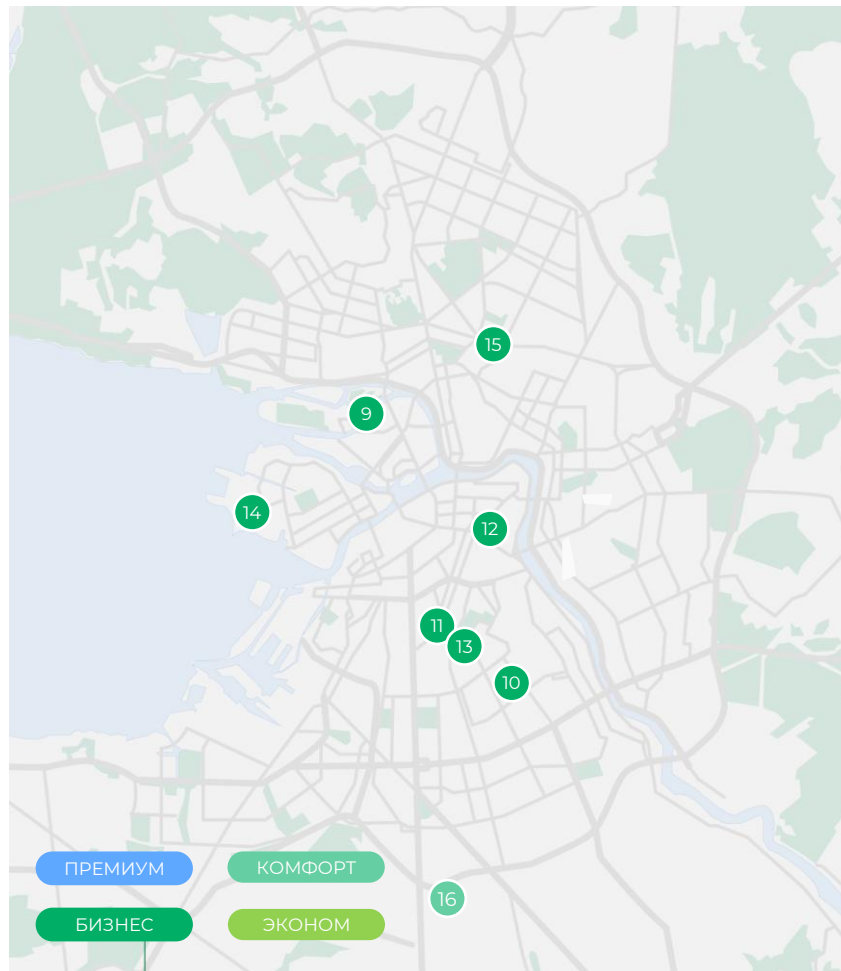
Застройщик
Полис
РВЭ – 4Q 2028



12

Гильдия

Застройщик
Балтийская Коммерция
РВЭ - 2Q 2029



ПРЕМИУМ

КОМФОРТ

БИЗНЕС

ЭКОНОМ



13

Саан Московские ворота

Застройщик
Hansa Group
РВЭ – 4Q 2029



14

Бульвар Грина

Застройщик
ЛСР
РВЭ – 4Q 2028



15

Фабула

Застройщик
ФСК
РВЭ – 3Q 2029



16

Аквилон Солар Парк

Застройщик
Аквилон
РВЭ - 4Q 2028

Старты продаж 9М 2026: премиализация первичного рынка усиливается



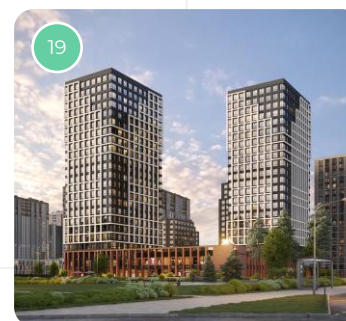
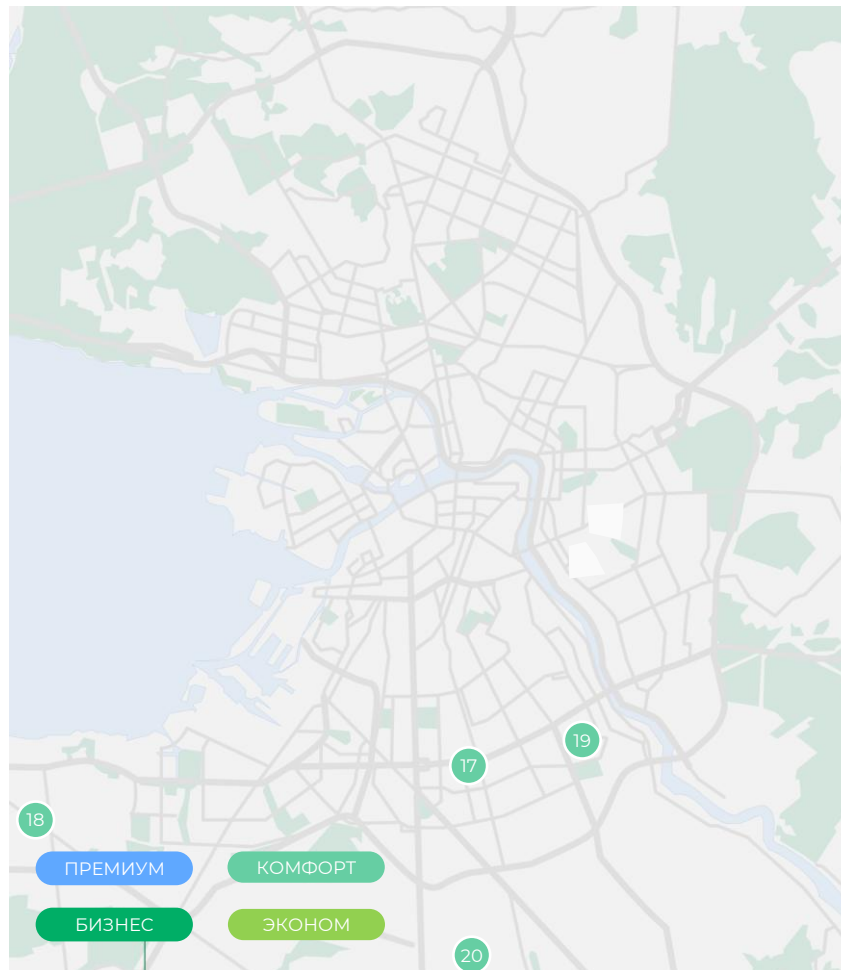
Твой космос

Застройщик
ЛП
РВЭ – 3Q 2029



Сэтл Дворцовый

Застройщик
Setl Group
РВЭ – 2Q 2029



Траектория Софийская

Застройщик
Вертикаль
РВЭ - 4Q 2028



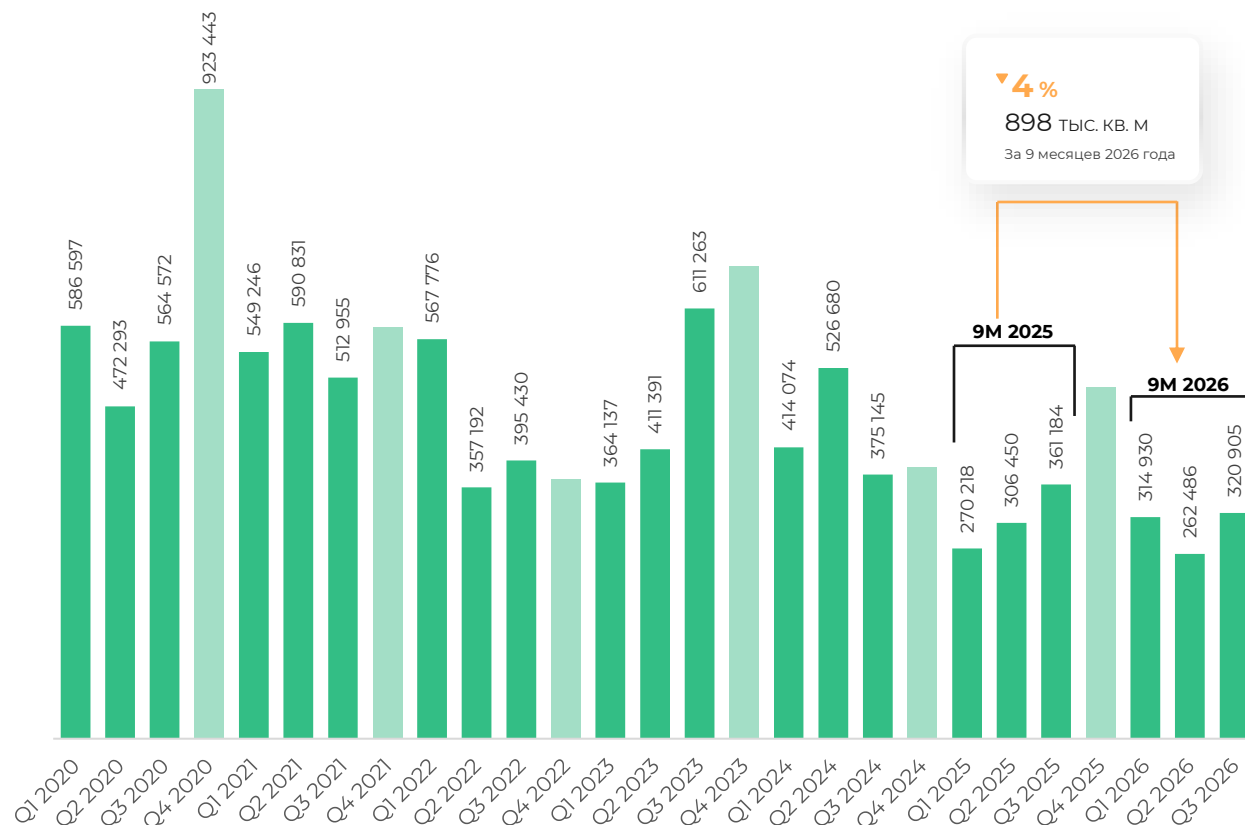
Образцовый квартал 9.1

Застройщик
СЗ Терминал-Ресурс
РВЭ - 4Q 2028

Спрос стабилен, структура спроса смещается вверх по классу

Объем спроса

реализованная площадь (квадратные метры)



Источник: CORE.XP Жилая недвижимость

4% ПАДЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА РЕГИСТРАЦИЙ ДДУ

За 9 месяцев 2026 года по сравнению с 9-ю месяцами 2025 года – с 24,2 тыс. шт. до 23,3 тыс. шт.

898 тыс. кв. м

Составил объем реализованной площади на первичном рынке, что на 4% ниже, чем за 9 месяцев 2025 года

66% ДОЛЯ КОМФОРТ-КЛАССА

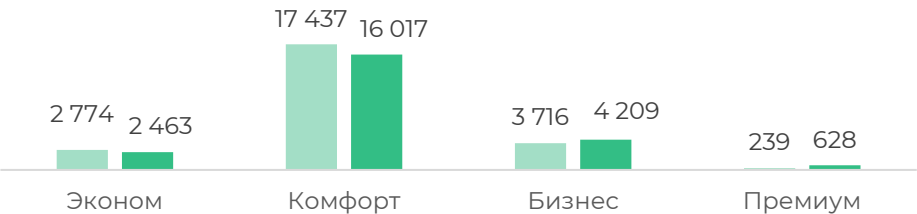
- По итогам 9 месяцев 2026 года доля комфорт-класса снизилась с 71% до 66% (-5 п.п. г/г)
- Доля эконом-класса уменьшилась с 10% до 9% (-1 п.п. г/г)
- Доля бизнес-класса выросла с 18% до 21% (+3 п.п. г/г)
- Доля премиум-класса выросла с 2% до 4% (+2 п.п. г/г)

*База расчета: объем реализованной площади, не кол-во сделок

Аналитика продаж в разрезе классов Санкт-Петербурга

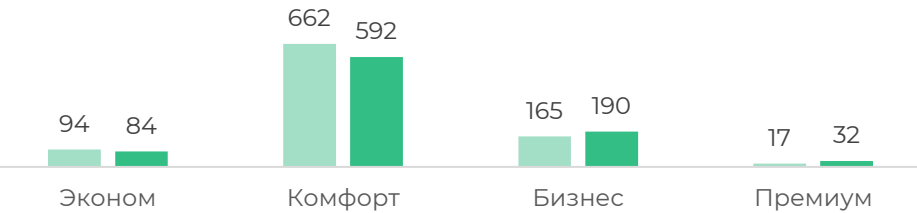
Количество проданных лотов 9М 2025 vs 9М 2026

Шт. 9М 2025 9М 2026



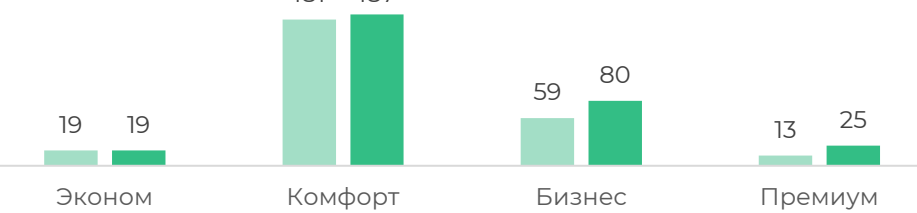
Объем реализованной площади 9М 2025 vs 9М 2026

Тыс. кв. м



Выручка застройщиков 9М 2025 vs 9М 2026

Млрд руб.



Источник: CORE.XP Жилая недвижимость

Динамика ключевых показателей в 9М 2026, г/г

Класс недвижимости	Количество проданных лотов, шт.	Объем реализованной площади, тыс. кв. м	Выручка, млрд руб.
Эконом	2 463 ▼ 11%	84 ▼ 11%	19 =
Комфорт	16 017 ▼ 8%	592 ▼ 11%	187 ▲ 4%
Бизнес	4 209 ▲ 13%	190 ▲ 16%	80 ▲ 36%
Премиум	628 ▲ 163%	32 ▲ 89%	25 ▲ 96%

▲36 %

РОСТ ВЫРУЧКИ В БИЗНЕС-КЛАССЕ

- По итогам 9 месяцев 2026 года бизнес-класс демонстрирует рост количества сделок и реализованной площади.
- Опережающая динамика выручки отражает увеличение средней цены проданного квадратного метра.

▼28 %

СНИЖЕНИЕ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ В ПРЕМИУМ-КЛАССЕ

- В премиум-классе количество сделок растет значительно быстрее реализованной площади. Это отражает смещение структуры продаж в сторону более компактных лотов.
- В эконом- и комфорт-классах сокращение реализованной площади компенсируется повышением средней цены квадратного метра

Лидеры **комфорт-класса** с наибольшими объемами продаж в 9М 2026*



Астра Континенталь

КОМФОРТ

Застройщик	Setl Group
Ввод в эксплуатацию	3Q 2026 – 4Q 2029
Реализовано кв. м	36 902
Реализовано лотов, шт.	1 138



Ручьи

КОМФОРТ

Застройщик	ЛСР
Ввод в эксплуатацию	4Q 2024 – 3Q 2028
Реализовано кв. м	28 787
Реализовано лотов, шт.	972



Сэтл Ривьера

КОМФОРТ

Застройщик	Setl Group
Ввод в эксплуатацию	1Q 2028 – 4Q 2029
Реализовано кв. м	26 162
Реализовано лотов, шт.	809



Парадный ансамбль

КОМФОРТ

Застройщик	Setl Group
Ввод в эксплуатацию	4Q 2026 – 1Q 2028
Реализовано кв. м	22 959
Реализовано лотов, шт.	754

Лидеры **бизнес-класса** с наибольшими объемами продаж в 9М 2026*



Северный ветер

БИЗНЕС

Застройщик	Брусника
Ввод в эксплуатацию	2Q 2028 – 4Q 2028
Реализовано кв. м	22 469
Реализовано лотов, шт.	399



Новая земля

БИЗНЕС

Застройщик	Legenda Development
Ввод в эксплуатацию	4Q 2028
Реализовано кв. м	17 097
Реализовано лотов, шт.	574



Парусная 1

БИЗНЕС

Застройщик	Строительный трест
Ввод в эксплуатацию	4Q 2026
Реализовано кв. м	12 489
Реализовано лотов, шт.	232



Струны

БИЗНЕС

Застройщик	RBI
Ввод в эксплуатацию	1Q 2027 – 4Q 2027
Реализовано кв. м	11 204
Реализовано лотов, шт.	207

Источник: CORE.XP Жилая недвижимость

*Ключевой критерий рейтинга – объем реализованной площади

Лидеры **премиум-класса** с наибольшими объемами продаж в 9М 2026*



ЛДМ

ПРЕМИУМ

Застройщик	Эталон
Ввод в эксплуатацию	4Q 2027
Реализовано кв. м	5 867
Реализовано лотов, шт.	69



Империял Клуб

ПРЕМИУМ

Застройщик	Setl Group
Ввод в эксплуатацию	4Q 2026
Реализовано кв. м	5 442
Реализовано лотов, шт.	73



Кристалл Холл

ПРЕМИУМ

Застройщик	Setl Group
Ввод в эксплуатацию	2Q 2030
Реализовано кв. м	2 440
Реализовано лотов, шт.	55



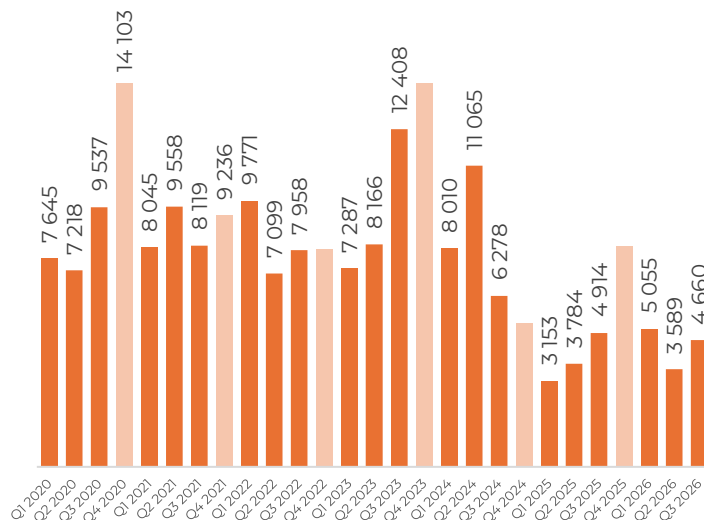
Авант

ПРЕМИУМ

Застройщик	AAG
Ввод в эксплуатацию	4Q 2026 – 2Q 2027
Реализовано кв. м	1 736
Реализовано лотов, шт.	27

Ипотека: восстановление к предыдущему кварталу

Количество сделок
с использованием ипотеки

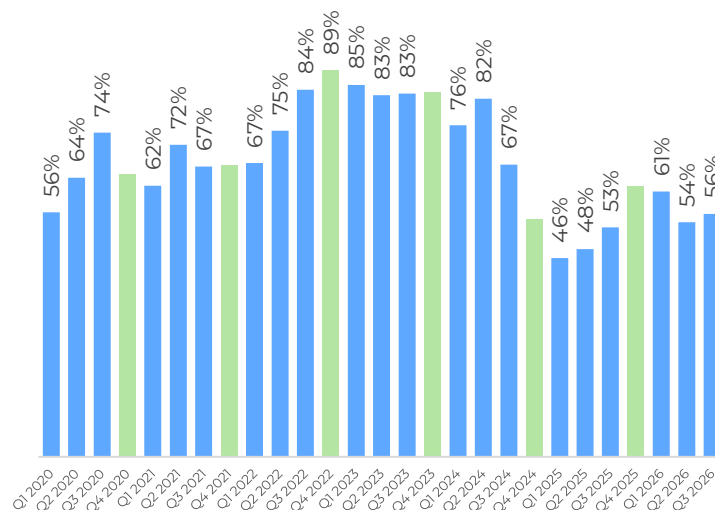


5%

Снижение количества ипотечных сделок в Q3 2026 г/г

- В III квартале ипотечная активность восстановилась относительно предыдущего квартала, однако количество сделок осталось ниже уровня аналогичного периода прошлого года.
- Квартальный рост на 29,8% указывает на оживление спроса с использованием кредитного финансирования, но пока не означает устойчивого восстановления рынка.

Доля
ипотечных сделок

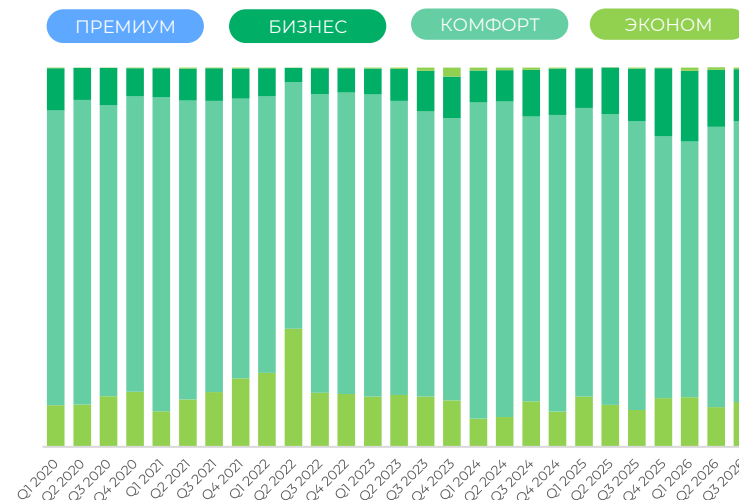


3 п.п.

Рост доли ипотечных сделок в Q3 2026 г/г

- Доля сделок с ипотекой достигла 56%, увеличившись как относительно предыдущего квартала, так и год к году.
- Рост доли ипотеки при сокращении количества ипотечных сделок год к году отражает более выраженное снижение продаж с другими способами оплаты.

Доля ипотечных сделок
в разрезе классов



73%

Доля комфорт-класса в структуре ипотечных сделок в Q3 2026

- Комфорт-класс остается основным сегментом ипотечного спроса: на него приходится около трех четвертей сделок с кредитным финансированием.
- Бизнес-класс занимает второе место в структуре ипотечных сделок, тогда как вклад премиального сегмента остается незначительным.

750 ТЫСЯЧ КВ. М

Общая площадь закрытых
инвестиционных сделок в 2025 году

70 МЛРД РУБЛЕЙ

Оценочная
стоимость сделок

800 ТЫСЯЧ КВ. М

Портфель инвестиционных
мандатов в Москве и регионах



Преемник российского
бизнеса CBRE - мирового
лидера
в консалтинге

С 2022 года - независимая
русская компания
с сохраненной **командой,**
клиентами и технологиями

Полный спектр услуг:
от консультации до полного
управления активами



Екатерина
Ломтева

Директор,
Руководитель
департамента
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Евгений
Сугровов

Директор по развитию,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Борис
Мурин

Руководитель отдела
аналитики,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Алина
Чеснокова

Старший аналитик,
департамент
жилой
недвижимости



НАПИСАТЬ

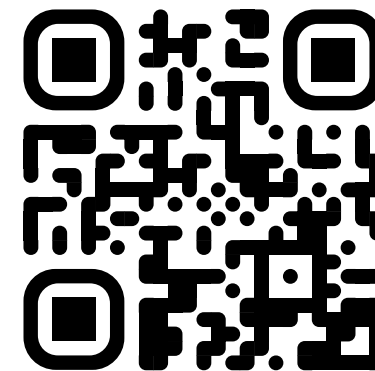


Анастасия
Тимохова

Младший аналитик,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Наш телеграм
канал

Старты продаж, аналитика,
уникальные предложения

CORE-DOMA.RU

Откройте возможности
CORE.XP для подбора
недвижимости