

# РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург  
2024 г.





**Ксения Федорова**  
Аналитик-консультант

«По итогам 2024 г. рынок бизнес-класса, несмотря на опасения, практически не ощутил на себе завершения действия ипотечной программы с господдержкой: во второй половине года спрос сохранился на сопоставимом с январем–июнем уровне. При этом на фоне осторожного подхода девелоперов к выводу на рынок нового предложения объем экспозиции за год сократился на треть, достигнув рекордно низкого за последние 13 лет значения. Дальнейшее развитие ситуации будет во многом зависеть от пополнения экспозиции.

На протяжении последних лет девелоперы активно увеличивали свой земельный банк, среди прочего приобретая земельные участки с готовой разрешительной документацией, что позволяет ускорить вывод проектов на рынок. В 2025 г. рынок продолжит пополняться объектами, в том числе в новых для бизнес-класса локациях – например, на Матисовом острове».



## 6 ключевых событий на рынке

1. Рекордно низкий за последние 13 лет объем предложения: 161 тыс. м<sup>2</sup>.
2. Старт продаж 7 новых жилых комплексов общей площадью 133 тыс. м<sup>2</sup>.
3. Увеличение средневзвешенной цены предложения на 12% за год.
4. Увеличение объема спроса на 5% по сравнению с концом 2023 г.
5. Ввод в эксплуатацию 18 жилых комплексов общей площадью 319 тыс. м<sup>2</sup>.
6. Завершение действия программы ипотеки с господдержкой 1 июля 2024 г.

### Основные показатели 2024 г.

|  | Показатель | Динамика* |
|--|------------|-----------|
| <b>Предложение</b>   |            |           |
| Объем рынка, тыс. м <sup>2</sup>                                 | 801        | 1% ▲      |
| Объем предложения, тыс. м <sup>2</sup>                           | 161        | 32% ▼     |
| Средняя площадь лота в экспозиции, м <sup>2</sup>                | 65         | 6% ▼      |
| Общая площадь выведенных в продажу объектов, тыс. м <sup>2</sup> | 133        | 20% ▼     |
| <b>Цены</b>  |            |           |
| Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./м <sup>2</sup>      | 442        | 12% ▲     |
| Средняя стоимость лота в экспозиции, млн руб.                    | 30         | 6% ▲      |
| <b>Спрос</b>   |            |           |
| Объем спроса, тыс. м <sup>2</sup>                                | 181        | 5% ▲      |
| Средняя площадь проданного лота, м <sup>2</sup>                  | 66         | 1% ▼      |

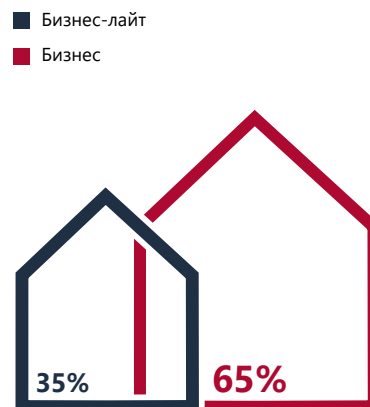
\* По сравнению с итогами 2023 г.  
Начиная с III кв. 2023 г. в анализ включены несервисные апартаменты.  
Источник: NF GROUP Research, 2025

## Предложение

По итогам 2024 г. объем предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса Санкт-Петербурга составил 161 тыс. м<sup>2</sup>, или 2,5 тыс. квартир и апартаментов. На фоне стабильно высокого спроса в течение года показатель демонстрировал ежеквартальное снижение, в результате чего к концу периода достиг рекордно низкого за последние 13 лет значения. По сравнению с концом 2023 г. объем экспозиции сократился на 32% по площади и на 28% – по количеству лотов.

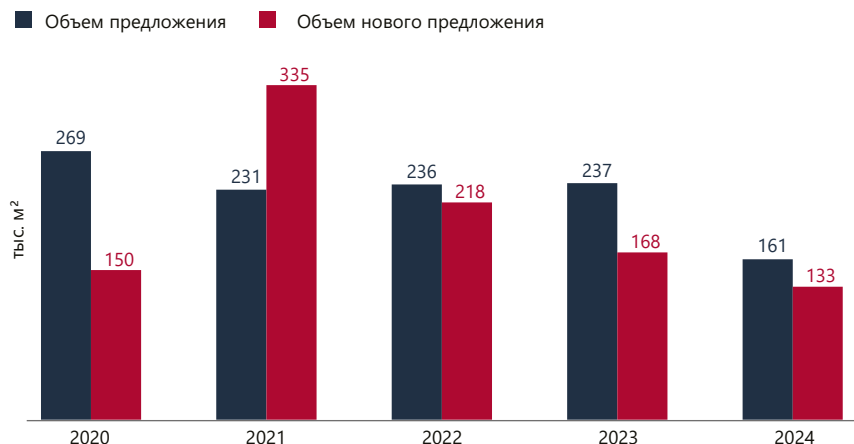
Наибольшая доля предложения была представлена квартирами и апартаментами подкласса бизнес (65%). Доля подкласса бизнес-лайт составила 35%, увеличившись за год на 5 п. п.

### Структура предложения по подклассам жилья бизнес-класса



Источник: NF GROUP Research, 2025

### Динамика объема предложения и вывода в продажу жилья бизнес-класса



Источник: NF GROUP Research, 2025

В 2024 г. на рынок жилья бизнес-класса вышло 7 новых жилых комплексов в 5 районах города. Благодаря старту продаж комплексов Bashni Element (Element Development) и «Северный ветер» («Брусника») география рынка пополнилась новой локацией в Василеостровском районе – намывными территориями, где ранее возводились новостройки лишь массового сегмента. Общая площадь выведенных в продажу комплексов составила 133

тыс. м<sup>2</sup>, что на 20% меньше объема нового предложения 2023 г.

Пополнение рынка новыми объектами с относительно мелкой нарезкой квартир (в среднем – 56 м<sup>2</sup>) привело к уменьшению средней площади лота в экспозиции до 65 м<sup>2</sup> (–4 м<sup>2</sup> за год), а также смещению структуры предложения по количеству спален в сторону однокомнатных лотов – 32% (+4 п. п. за год). Двухкомнатные квартиры и апартаменты, преобладающие в экспо-

### Структура предложения по типам отделки



Источник: NF GROUP Research, 2025

зиции в конце 2023 г., сократили свою долю до 30% (–4 п. п. за год).

По итогам 2024 г. на рынке жилья бизнес-класса было представлено два типа отделки: 23% квартир и апартаментов экспонировалось в предчистовом формате (white box), при этом большая часть лотов – 77% – была представлена без отделки. За год структура предложения по типам отделки практически не изменилась.

### Новые объекты бизнес-класса в продаже

| Название             | Адрес                           | Подкласс    | Девелопер              | Площадь лотов, м <sup>2</sup> | Количество лотов, шт. | Срок сдачи      |
|----------------------|---------------------------------|-------------|------------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------|
| Bashni Element       | Невская губа, уч. 12            | бизнес      | Element Development    | 51 170                        | 1 026                 | I кв. 2029 г.   |
| «Северный ветер»     | Невская губа, уч. 12            | бизнес-лайт | «Брусника»             | 39 525                        | 612                   | I кв. 2029 г.   |
| N8                   | Новгородская ул., д. 8А         | бизнес      | ГК ФСК                 | 13 508                        | 281                   | III кв. 2026 г. |
| «Министр»            | Черной речки наб., д. 1         | бизнес-лайт | City Solutions         | 11 863                        | 194                   | II кв. 2030 г.  |
| Alpen                | Магнитогорская ул., д. 11, с. 1 | бизнес-лайт | AAG                    | 9 353                         | 182                   | IV кв. 2026 г.  |
| Monodom Art          | Гаванская ул., д. 5А            | бизнес      | ГК Sun Development     | 7 024                         | 88                    | III кв. 2026 г. |
| «Константиновский 3» | Константиновский пр-т, д. 3     | бизнес-лайт | «Строительные ресурсы» | 949                           | 20                    | III кв. 2024 г. |

Источник: NF GROUP Research, 2025

Тройку районов-лидеров по объему предложения возглавил Московский район, доля которого увеличилась за год на 6 п. п. и составила 27% общей площади экспонируемых лотов. Прежний лидер – Петроградский район – сместился на третью позицию в результате активного вымывания экспозиции (в районе было заключено наибольшее количество сделок в 2024 г.) и минимального объема нового предложения, пополнившего рынок в течение года. Второе место занял Василеостровский район, за год нарастивший свою долю на 13 п. п. в результате старта продаж трех новых жилых комплексов.

Ввиду завершения продаж в двух объектах – ЖК Wellamo (Группа «Эталон») и «Идеалист» («Еврострой») – первичный рынок жилья бизнес-класса покинул Адмиралтейский район.

Объем ввода в эксплуатацию по итогам 2024 г. составил 319 тыс. м<sup>2</sup>, или 5 тыс. лотов, что в 2,1 раза превысило аналогичный показатель 2023 г. Всего разрешения на ввод в эксплуатацию получили 18 жилых комплексов, наиболее крупные из которых – «Малоохтинский 68» и «Черная речка 41» от девелопера LEGENDA, а также Neva Haus (к. 6–8) от девелопера ЛСР.

## Цены

По итогам декабря 2024 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке жилой недвижимости бизнес-класса составила 442 тыс. руб./м<sup>2</sup>, что на 12% превысило значение конца 2023 г.

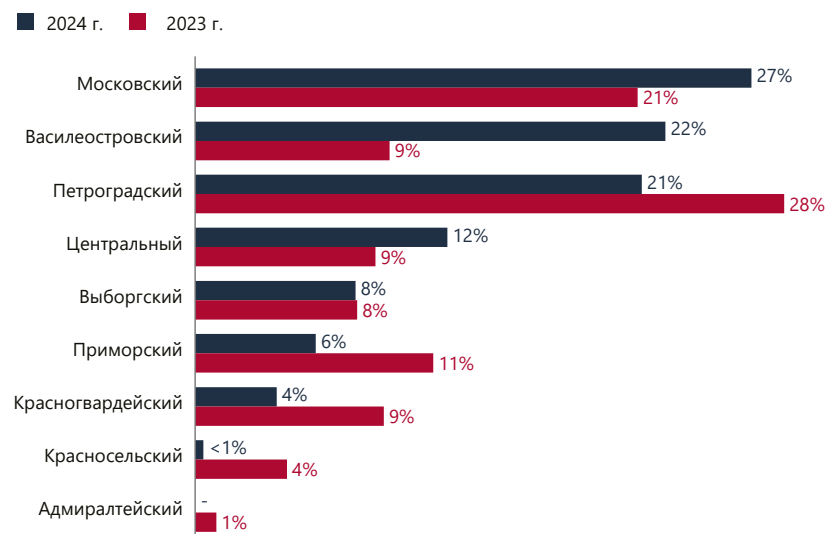
По итогам периода положительная динамика цены была зафиксирована во всех районах Санкт-Петербурга: от 1 до 21% за год. Лидером по приросту цены стал Петроградский район, где показатель достиг отметки 579 тыс. руб./м<sup>2</sup>, тем самым закрепив за районом статус самой дорогой локации на рынке жилья бизнес-класса.

### Структура предложения по количеству спален и типам площадей

|                          | студия | 1 спальня | 2 спальни | 3 спальни | 4 спальни и более |
|--------------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-------------------|
| Менее 40 м <sup>2</sup>  | 18%    | 3%        |           |           |                   |
| 40–60 м <sup>2</sup>     | 0,3%   | 26%       | 0,4%      |           |                   |
| 60–90 м <sup>2</sup>     |        | 3%        | 28%       | 4%        |                   |
| 90–120 м <sup>2</sup>    |        |           | 2%        | 10%       | 0,3%              |
| Более 120 м <sup>2</sup> |        |           |           | 3%        | 2%                |

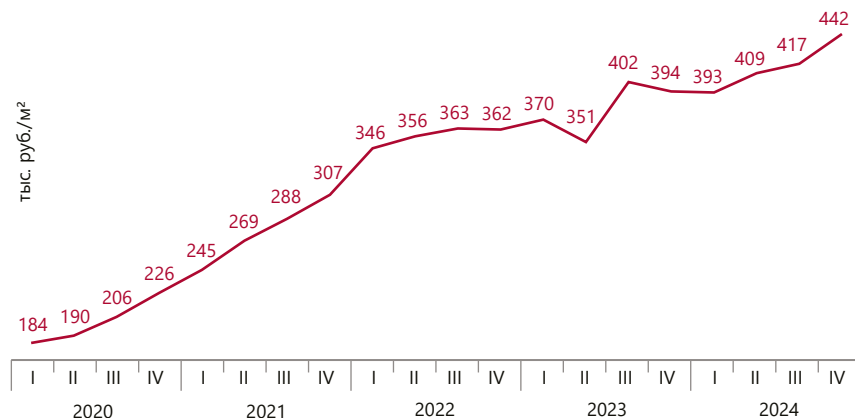
Источник: NF GROUP Research, 2025

### Динамика структуры предложения жилья бизнес-класса по районам



Источник: NF GROUP Research, 2025

### Динамика средневзвешенной цены предложения



Источник: NF GROUP Research, 2025

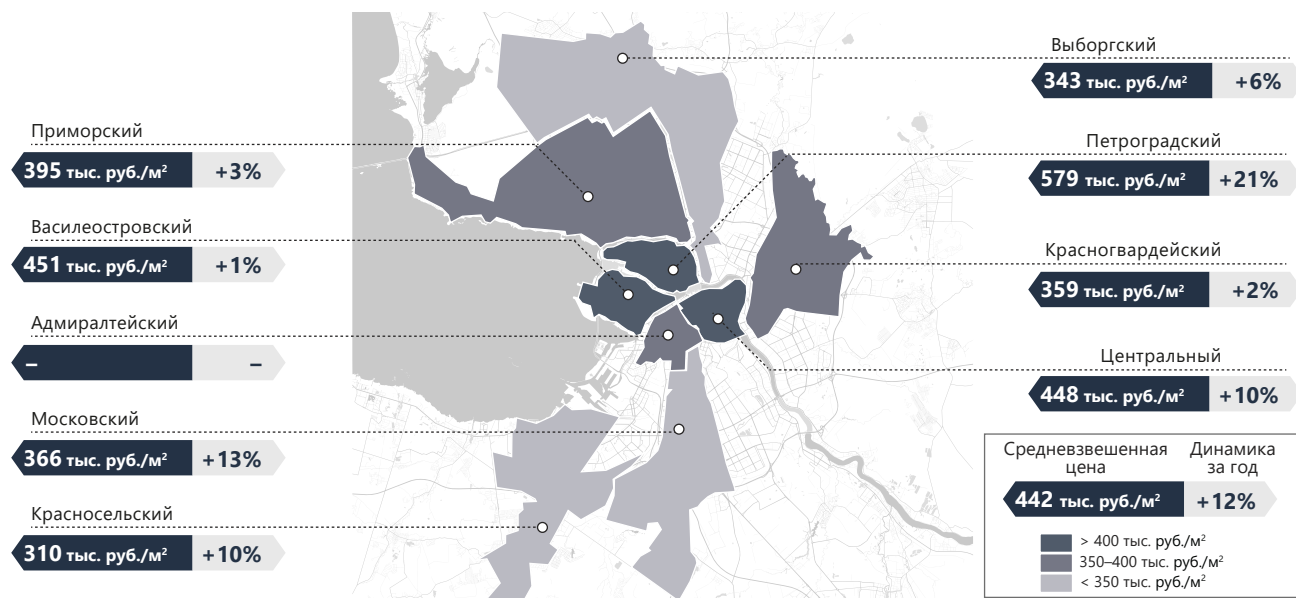
Причиной роста стало удорожание квартир и апартаментов в уже представленных на рынке объектах – как на фоне увеличения готовности на начальных этапах строительно-монтажных работ (например, ЖК AVANT), так и в результате ввода в эксплуатацию (например,

ЖК «Квадриа» или Neva Haus). Второе и третье места по годовому приросту цены заняли Московский и Центральный районы соответственно.

Статус наиболее доступной по цене жилья бизнес-класса локации сохранил Красносельский район – 310 тыс. руб./м<sup>2</sup>.

Ввиду снижения средней площади лота в экспозиции средняя стоимость лота увеличивалась более сдержанными темпами. По итогам декабря 2024 г. показатель достиг отметки 30 млн руб. (+6% за год).

### Распределение и годовая динамика средневзвешенной цены по районам



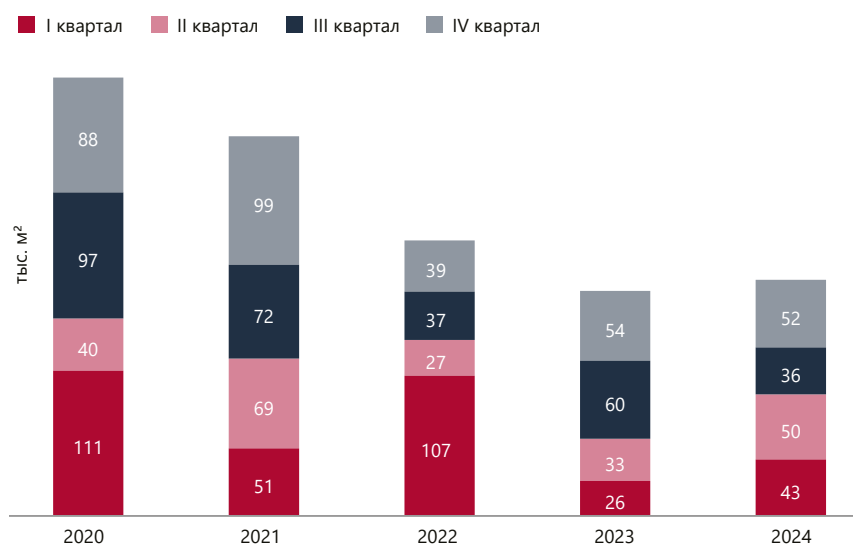
Источник: NF GROUP Research, 2025

## Спрос

По итогам 2024 г. на первичном рынке жилья бизнес-класса Санкт-Петербурга было реализовано 2,7 тыс. лотов общей площадью 181 тыс. м<sup>2</sup>, что на 5% превысило площадь и на 6% – количество сделок по сравнению с 2023 г.

Несмотря на завершение 1 июля 2024 г. действия ипотеки с господдержкой, на протяжении года спрос на жилье бизнес-класса оставался на стабильно высоком уровне. В I полугодии, на которое пришелся 51% общего количества сделок, драйвером для оживления покупательской активности стал анонс о завершении действия льготной ипотеки. В II полугодии (49% сделок) спрос поддерживался в том числе за счет вывода в продажу нового предложения в локациях, в которых успел накопиться отложенный спрос.

### Динамика объема спроса на жилье бизнес-класса



Источник: NF GROUP Research, 2025

Средняя площадь проданного в 2024 г. лота составила 66 м<sup>2</sup>. За год показатель уменьшился на 0,6 м<sup>2</sup>, тем самым укрепив тренд на снижение, фиксируемый на протяжении последних четырех лет.

Предпочтения покупателей за год практически не изменились: как и в 2023 г. наибольшей востребованностью пользовались двухкомнатные квартиры и апартаменты: их доля в структуре спроса составила 34% (-3 п. п. за год). Второе место по количеству сделок заняли однокомнатные лоты – 32% (-1 п. п. за год).

Среди районов лидером по количеству реализованных лотов стал Петроградский район, на который пришлось треть сделок, заключенных в 2024 г. На втором месте – Василеостровский район (21%), на третьем – Приморский (13%).

Среди объектов лидером по количеству реализованных лотов стал жилой комплекс Bashni Element от Element Development, вышедший на рынок в 2024 г. Второе и третье места заняли Neva Haus (к. 6–8) от ЛСР и «Малоохтинский 68» от LEGENDA, второй год подряд входящие в тройку лидеров.

Средняя стоимость сделки в 2024 г. составила 26,2 млн руб., по сравнению с 2023 г. показатель увеличился на 8%. Совокупная стоимость сделок выросла на 15% и по итогам года достигла отметки 71 млрд руб.

### Структура спроса по количеству спален и типам площадей

|                          | студия | 1 спальня | 2 спальни | 3 спальни | 4 спальни и более |
|--------------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-------------------|
| Менее 40 м <sup>2</sup>  | 12%    | 5%        |           |           |                   |
| 40–60 м <sup>2</sup>     | 0,5%   | 25%       | 0,7%      |           |                   |
| 60–90 м <sup>2</sup>     |        | 2%        | 32%       | 2%        |                   |
| 90–120 м <sup>2</sup>    |        |           | 1,1%      | 16%       | 0,3%              |
| Более 120 м <sup>2</sup> |        |           |           | 1,4%      | 2%                |

Источник: NF GROUP Research, 2025

## Прогноз

В 2024 г. на первичном рынке жилья бизнес-класса развивались тренды, заложенные во второй половине 2023 г. Стабильно высокий спрос в совокупности со сдержанной активностью девелоперов по выводу на рынок новых объектов привели к значительному сокращению объема предложения и, как следствие, увеличению средневзвешенной цены.

Одним из сдерживающих факторов для девелоперов в 2024 г. стал высокий уровень ключевой ставки, побудивший занять выжидательную позицию, поставив ряд новых проектов на паузу. С одной стороны – с точки зрения удорожания проектного финансирования, с другой – с учетом ожидаемого снижения активности покупателей после окончания действия ипотеки с господ-

держкой. Поэтому дальнейшее развитие рынка во многом будет зависеть от макроэкономической ситуации.

Сохранение текущих тенденций – высокого уровня спроса на фоне невысокой девелоперской активности – может привести к формированию «рынка продавца», что, учитывая «срединное» положение бизнес-класса, может стать причиной переориентации части покупателей на смежные сегменты – более доступный комфорт-класс и, напротив, более дорогой премиум-класс.

Объем ввода в эксплуатацию в 2025 г. может опуститься до минимального за всю историю наблюдений уровня: запланировано завершение строительства 3 жилых комплексов, общая площадь лотов в которых составляет 22 тыс. м<sup>2</sup>.

### Объекты-лидеры по количеству проданных лотов в 2024 г.



**Bashni Element**  
(Element Development)



**Neva Haus (к. 6–8)**  
(ЛСР)



**«Малоохтинский 68»**  
(LEGENDA)

Источник: NF GROUP Research, 2025

## Классификация рынка строящегося в Санкт-Петербурге жилья бизнес-класса

| Характеристика                                   | Бизнес-класс   |   |
|--|--|---|
|  | Бизнес   | Бизнес-лайт   |
| <b>Местоположение</b>                            | Престижные зоны спальных районов; исторический центр; малоэтажные районы города, престижные пригороды                                  | Спальные районы, престижные пригороды, некоторые зоны исторического центра                            |
| <b>Тип дома</b>                                  | Монолитно-каркасные с теплоэффективными ограждающими конструкциями; кирпичные  |   |
| <b>Этажность</b>                                 | До 16  |   |
| <b>Количество лотов на площадке, шт.</b>         | До 5   | До 7  |
| <b>Высота потолка («в чистоте»), м</b>           | От 2,9   | От 2,75   |
| <b>Парко-индекс, кол-во мест на 1 лот</b>        | От 0,7   | От 0,5  |
| <b>Нежилые помещения</b>                         | Возможно размещение офисов, предприятий сферы услуг и торговли. Нежелательны предприятия общепита и магазины продовольственных товаров | Нет требований  |
| <b>Обычное соотношение лотов по числу спален</b> | 1 спальня – до 25%<br>2 спальни – 30–40%<br>3 спальни – 35–45%<br>4 спальни – до 10%   | Студии – до 5%<br>1 спальня – 30–40%<br>2 спальни – 35–45%<br>3 спальни – 20–35%<br>4 спальни – до 5% |
| <b>Средняя площадь лота, м<sup>2</sup></b>       | От 80  | От 65   |

# ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF Group, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

## РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе **«Аналитика»**

### УСЛУГИ

#### КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

[Nf@nfgroup.ru](mailto:Nf@nfgroup.ru)

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

#### КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

**Ольга Широкова**

Партнер, региональный директор

[OS@nfgroup.ru](mailto:OS@nfgroup.ru)

#### ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Алия Ханбекова**

Директор департамента

элитной жилой недвижимости

[AHanbekova@nfgroup.ru](mailto:AHanbekova@nfgroup.ru)



© NF GROUP 2025 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компаний NF Group в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF Group как источника данных.