

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

I квартал 2025 г.



КП «Шервуд»

**Татьяна Алексеева**

Директор департамента
загородной недвижимости
NF GROUP

Начало 2025 г. на рынке элитной загородной недвижимости было довольно активно: к началу весны на рынок вышло несколько новых проектов премиум-класса и новых очередей в уже реализуемых проектах на Новорижском направлении. Суммарное пополнение первичного рынка новым предложением составило 99 лотов. При этом активный спрос в 2023 и 2024 гг. на фоне замедления темпов выхода новых проектов за последние два года отразился в существенном сокращении объемов и разнообразия экспозиции. В итоге количество сделок I кв. 2025 г. оказалось ниже, чем годом ранее. Тем не менее мы ожидаем сохранения тренда на более активное пополнение рынка новыми проектами, что позволит поддержать спрос».

Основные выводы

- > Объем предложения на первичном загородном рынке увеличился на 19% относительно IV кв. 2024 г., на вторичном рынке снижение составило 3% за квартал.
- > Выход 2 новых проектов и 2 очередей в существующих проектах на Новорижском направлении.
- > По итогам 3 месяцев 2025 г. объем спроса составил порядка 50 лотов: снижение на 26% относительно аналогичного периода 2024 г.

Предложение

По итогам I кв. 2025 г. на рынке элитной загородной недвижимости Московского региона экспонировалось 2 038 лотов (+1% за квартал), в том числе 479 лотов на первичном рынке (24%) и 1 559 лотов на вторичном (76%).

Общая стоимость предложения была зафиксирована на уровне 746 млрд руб. (–10% за квартал), из которых 107 млрд руб. приходилось на первичный рынок (+22% за квартал), а 640 млрд руб. – на вторичный (–14% за квартал). При этом более половины (57%) суммарной стоимости предложения первичного рынка пришлось

на предложение класса делюкс, хотя доля самих лотов в общем объеме предложения загородной элитной недвижимости составляет всего 15%.

В I кв. 2025 г. на первичный рынок вышло 2 новых проекта премиум-класса на Новорижском направлении. Среди них поселок «ЗаОзерье» с предложением домов с отделкой – это второй проект BN Group с доступом к инфраструктуре действующего гостиничного комплекса Cosmos Collection Izumrudny Les, поселок Pavlovo Park компании Avenue Group с предложением земельных участков.

Основные показатели

Предложение	Первичный рынок				Вторичный рынок	
	Премиум		Делюкс			
Общий объем предложения, шт.	405	23%*	74	0%*	1 559	–3%*
Коттеджи						
Объем предложения, шт.	93	29%	32	3%	1 236	–4%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	226	27%	1 310	7%	452	–11%
Средняя площадь коттеджа, кв. м	511	3%	1 445	4%	845	1%
Таунхаусы						
Объем предложения, шт.	68	6%	0	-	74	–9%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	94	–1%	0	-	93	–7%
Средняя площадь таунхауса, кв. м	483	–2%	0	-	366	1%
Земельные участки						
Объем предложения, шт.	244	26%	42	–2%	249	6%
Средняя цена сотки, млн руб.	4,2	13%	7,5	–2%	5,8	–2%
Средняя площадь участка, сотки	17,7	8%	53,8	1%	50,5	–7%

* Здесь и далее изменения за квартал.

Источник: NF GROUP Research, 2025

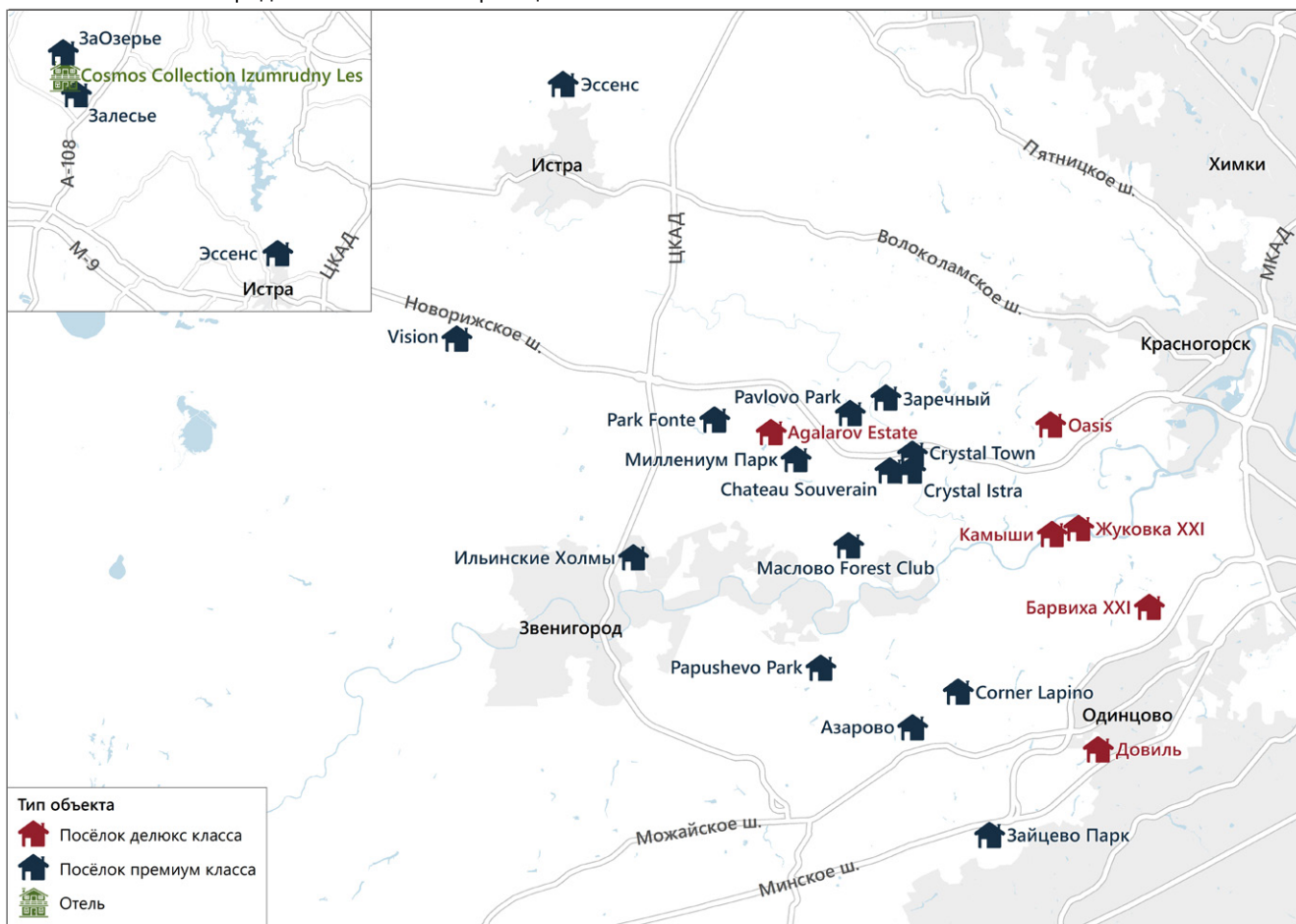
Также стартовали продажи новых очередей: в проекте Crystal Istra предлагаются земельные участки в зоне Каскадного парка, в поселке «Ильинские Холмы» вышли в продажу новые дома. В конце марта 2025 г. на первичном рынке было представлено 22 коттеджных поселка, из них

16 поселков премиум и 6 – делюкс-сегмента.

Объем предложения первичного рынка вырос на 19% по сравнению с концом 2024 г. и составил 479 лотов. Предложение класса премиум составляет 85% общего объема предложения.

За первые 3 месяца 2025 г. количество высокобюджетных лотов (коттеджи стоимостью от 50 млн руб., таунхаусы от 30 млн руб., участки без подряда от 600 тыс. руб./сот.) в экспозиции от собственников загородной недвижимости также снизилось на 3% – до 1 559 шт.

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: NF GROUP Research, 2025

Новые проекты/очереди, I кв. 2025 г.

Название	Направление	Класс	Тип лота	Число лотов	Девелопер
Pavlovo Park	Новорижское	Премиум	ЗУ	61	Avenue Group
«ЗаОзерье»	Новорижское	Премиум	Коттеджи	16	BN Group
Новые очереди					
Crystal Istra, 3-я оч.	Новорижское	Премиум	ЗУ	16	ООО «Диамантсервис»
«Ильинские Холмы», 2-я оч.	Новорижское	Премиум	Коттеджи	6	Qtac

Источник: NF GROUP Research, 2025

По формату предложения первичный рынок в большей степени представлен земельными участками без обязательного подряда на строительство, которые составляют 60% в общем объеме предложения, а вторичный, напротив, – коттеджами, на которые приходится 79% всех выставленных на продажу лотов.

На первичном рынке основной валютой номинирования остаются рубли (87%). В долларах предлагается только 13% лотов (все относится к классу делюкс). На вторичном рынке 70% лотов экспонируется в рублях и 30% – в иностранной валюте (29% в долларах и 1% в евро).

Лидирующую позицию по объему предложения на первичном рынке удерживает Новорижское шоссе с долей 81% лотов. Второе место на первичном рынке занимает Рублево-Успенское шоссе – 17% лотов.

На вторичном рынке Новорижское направление также занимает лидирующую позицию: здесь предлагается 39% всех лотов. На Рублево-Успенское приходится 36% лотов.

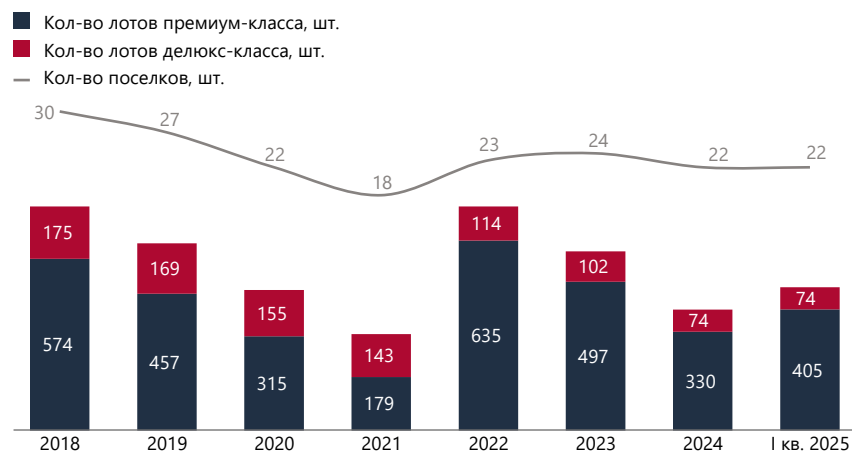
На первичном рынке основное предложение сосредоточено в зонах свыше 20 км от МКАД (77%): 41% лотов в зоне 20–30 км от МКАД и 36% – в зоне свыше 30 км от МКАД.

На вторичном рынке большая часть предложения представлена на удалении до 30 км от МКАД (93%): 25% лотов – в зоне до 10 км от МКАД, 29% – в зоне 10–20 км от МКАД и 39% – в зоне 20–30 км от МКАД.

Коттеджи и таунхаусы от застройщиков в основном предлагаются без отделки. Тем не менее треть лотов (36%) в конце I кв. 2025 г. предлагалась с отделкой: доля объектов с отделкой за квартал увеличилась на 5 п. п.

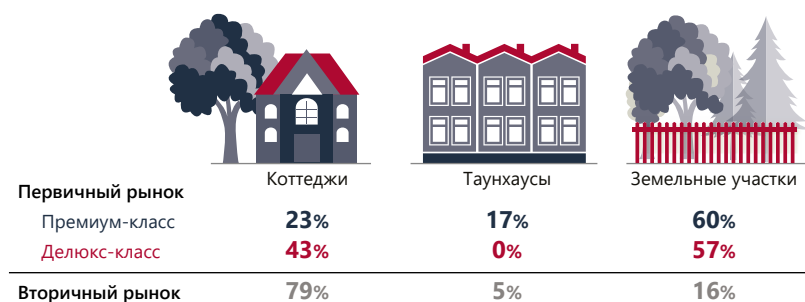
На вторичном рынке, напротив, доминируют предложения с отделкой: на такие лоты приходится 78% общего количества выставленных на продажу домовладений.

Динамика объема предложения на первичном загородном элитном рынке, шт.



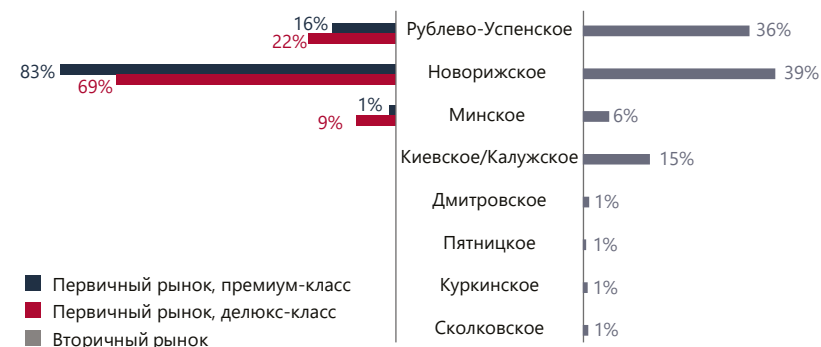
Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура предложения по форматам



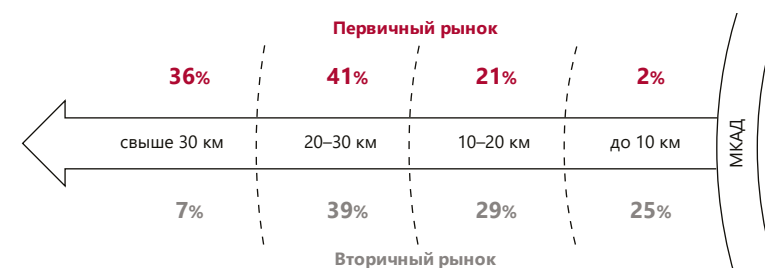
Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура предложения по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура предложения по расстоянию от МКАД



Источник: NF GROUP Research, 2025

Коттеджи

Объем предложения коттеджей по итогам I кв. 2025 г. составил 125 шт. на первичном рынке (+21% за квартал), почти три четверти объема (74%) составляет предложение коттеджей класса премиум. На вторичном рынке предлагалось 1 236 коттеджей (–4% за квартал). Средняя площадь коттеджей, предлагаемых на первичном рынке, составила 511 кв. м (+3% за квартал) для класса премиум и 1 445 кв. м – для класса делюкс (+4% за квартал), на вторичном рынке – 845 кв. м (+1% за квартал).

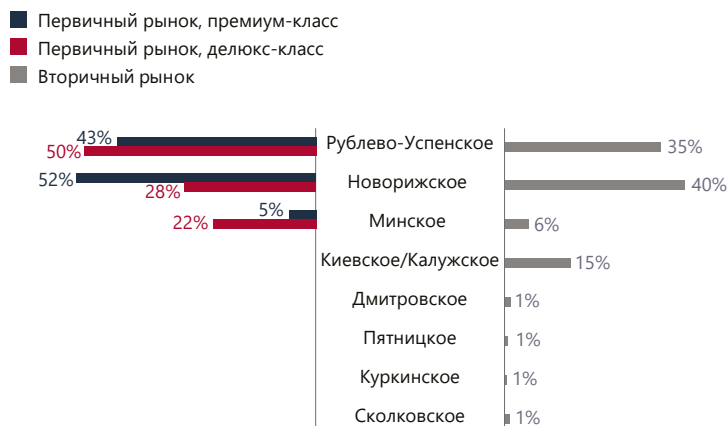
Средний бюджет предложения коттеджей на первичном рынке на конец 2024 г. составил 226 млн руб. (+27% за квартал) в классе премиум и 1 310 млн руб. (+7% за квартал) в классе делюкс. Увеличение стоимости в классе премиум преимущественно связано с выходом на рынок более дорогого предложения, в классе делюкс – с повышением цен.

Средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке составил 452 млн руб., что на 11% ниже, чем кварталом ранее. Изменение обусловлено снижением курса доллара и изменением структуры предложения.

За счет выхода нового предложения коттеджей на Новорижском направлении впервые за год объем предложения коттеджей от застройщиков на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях почти уравнился: 45 и 46% соответственно. На вторичном рынке преобладает Новорижское направление с долей 40%.

На первичном рынке наиболее дорогое предложение коттеджей представлено в поселках на Рублево-Успенском и Минском направлениях. Самый высокий показатель средней цены в премиум-классе отмечен на Новорижском направлении – 272 млн руб. (+34% за квартал) за счет выхода нового дорогого предложения, в делюкс-классе на Рублево-Успенском направлении – 1 724 млн руб. (+15% за квартал) за счет роста цен.

Структура предложения коттеджей по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2025

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2025



Самый высокий средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке зафиксирован на Сколковском направлении – 793 млн руб. Следом идет Рублево-Успенское направление – 712 млн руб., за ними следует Новорижское направление – 360 млн руб.

По итогам I кв. 2025 г. основную долю предложения коттеджей на первичном рынке составляли лоты площадью 400–700 кв. м с бюджетом более 300 млн руб. (26%) (за счет предложения в проектах «Залесье», «ЗаОзерье» и предложения класса делюкс), следом шли лоты площадью до 400 кв. м с бюджетом от 50 до 200 млн руб. (20%) и лоты площадью 400–700 кв. м в бюджете 100–300 млн руб. (20%). Также около 13% первичного предложения формируют лоты площадью 1,5–3,0 тыс. кв. м с бюджетом более 300 млн руб. за счет предложения класса делюкс.

На вторичном рынке большая часть предложения была представлена коттеджами площадью 400–700 кв. м с бюджетом 50–200 млн руб. (21% лотов).

Структура первичного предложения по площади и бюджету

Площадь, кв. м	Бюджет, млн руб.				ИТОГО
	50–100	100–200	200–300	Более 300	
До 400	12,0%	8,0%	4,8%	0,8%	25,6%
400–700	0,8%	15,2%	4,8%	25,6%	46,4%
700–1 000	0,0%	1,6%	0,0%	6,4%	8,0%
1 000–1 500	0,8%	0,8%	0,8%	4,8%	7,2%
1 500–3 000	0,0%	0,0%	0,0%	12,8%	12,8%
ИТОГО	13,6%	25,6%	10,4%	50,4%	100,0%

Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

Площадь, кв. м	Бюджет, млн руб.				ИТОГО
	50–100	100–200	200–300	Более 300	
До 400	8,7%	6,1%	1,5%	0,6%	16,9%
400–700	6,8%	14,4%	7,4%	7,0%	35,6%
700–1 000	1,5%	5,3%	3,6%	10,2%	20,6%
1 000–1 500	0,2%	1,6%	2,0%	11,0%	14,8%
1 500–3 000	0,1%	0,6%	0,6%	9,1%	10,4%
Более 3 000	0,0%	0,1%	0,0%	1,6%	1,7%
ИТОГО	17,3%	28,1%	15,1%	39,5%	100%

Источник: NF GROUP Research, 2025



КП «Грибово»

Таунхаусы

По итогам I кв. 2025 г. на первичном рынке таунхаусы были представлены в 3 поселках премиум-класса, суммарно предлагалось 68 лотов. За квартал объем предложения увеличился на 6%. Средняя площадь таунхауса составила 483 кв. м (–2% за квартал), а средний бюджет за 3 месяца снизился на 1% – до 94 млн руб.

На вторичном рынке элитной загородной недвижимости было представлено 74 таунхауса, что ниже уровня конца предыдущего квартала на 9%. Средняя площадь таунхауса на вторичном рынке по итогам I кв. 2025 г. составляла 366 кв. м (+1% за квартал), средний бюджет – 93 млн руб. (–7% за квартал).

По объему предложения таунхаусов от застройщиков доминирует Новорижское направление с долей 65%, на Рублево-Успенское направление приходится 35%. Наиболее дорогие таунхаусы предлагались на Рублево-Успенском шоссе – в среднем 130 млн руб. за лот, на Новорижском направлении средний бюджет предложения составил 73 млн руб.

Половина таунхаусов от собственников предлагалась на Новорижском направлении (50%). Средний бюджет предложения здесь составил 98 млн руб. На Рублево-Успенском направлении экспонировалось 35% вторичных лотов, средний бюджет – 91 млн руб. Также единичные дорогие лоты предлагались на Минском и Пятницком направлениях со средним бюджетом 99 и 140 млн руб. соответственно.

Структура предложения таунхаусов по направлениям, %

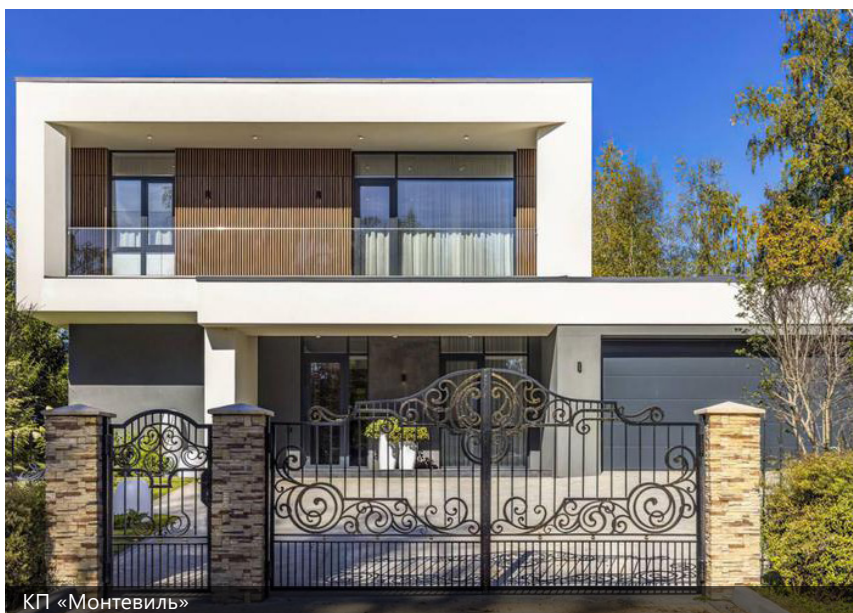


Источник: NF GROUP Research, 2025

Средний бюджет предложения таунхаусов по направлениям, млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2025



Земельные участки

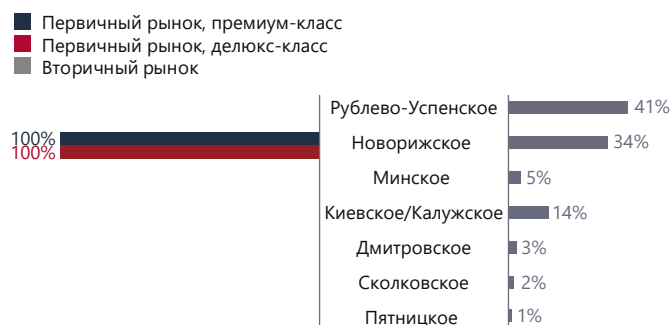
По итогам I кв. 2025 г. на первичном рынке экспонировалось 286 земельных участков, 85% лотов предлагалось в проектах класса премиум. За квартал количество лотов выросло на 21%, в основном за счет выхода на рынок участков в новых проектах / новых очередях.

Средняя цена 1 сотки в проектах класса премиум за квартал увеличилась на 13% – до 4,2 млн руб., за счет прямого повышения цен в проектах, выхода нового, более дорого предложения в премиум-сегменте и отмены новогодних скидок, а в классе делюкс снизилась на 2%, до 7,5 млн руб. При этом средний размер лота составил 17,7 сотки (+8% за квартал) в классе премиум и 53,8 сотки (+1% за квартал) в классе делюкс.

На вторичном рынке объем предложения земельных участков за квартал вырос на 6% и составил 249 лотов. Средняя цена 1 сотки снизилась на 2% – до 5,8 млн руб. На вторичном рынке традиционно экспонируются более крупные участки, нежели на первичном. Средняя площадь участка по итогам I кв. 2025 г. составила 50,5 сотки (–7% за квартал).

На первичном рынке по итогам I кв. 2025 г. в проектах класса премиум в основном были представлены небольшие участки: 77% предложения – это лоты площадью до 20 соток, при этом почти половину (43%) всего предложения составили участки площадью менее 15 соток. В проектах класса делюкс предлагаются участки площадью

Структура предложения участков по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2025

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2025

30 соток и более: основной объем предлагается в диапазоне 30–50 соток.

На вторичном рынке в основном экспонировались участки большой площади: 78% предложения составили лоты площадью более 20 соток. Больше всего участков предлагалось в диапазонах от 20 до 30 соток (24%) и от 30 до 50 соток (22%), а также 50–100 соток (19%).

С начала II кв. 2024 г. на первичном рынке всё предложение земельных участков сосредоточено на Новорижском направлении.

Основными направлениями по объему предложения участков на вторичном рынке были Рублево-Успенское (41%) и Новорижское (34%) со средней ценой 1 сотки соответственно 7,0 и 5,6 млн руб.

Структура предложения участков по площади, %



■ До 15 соток ■ 30–50 соток
■ 15–20 соток ■ 50–100 соток
■ 20–30 соток



■ 30–50 соток
■ 50–100 соток
■ Более 100 соток



■ До 15 соток ■ 30–50 соток
■ 15–20 соток ■ 50–100 соток
■ 20–30 соток ■ Более 100 соток

Источник: NF GROUP Research, 2025

Спрос

По итогам 3 месяцев 2025 г. на первичном загородном элитном рынке было реализовано 46 лотов, что на 26% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Снижение количества сделок вызвано предшествующим продолжительным вымыванием интересных предложений на рынке.

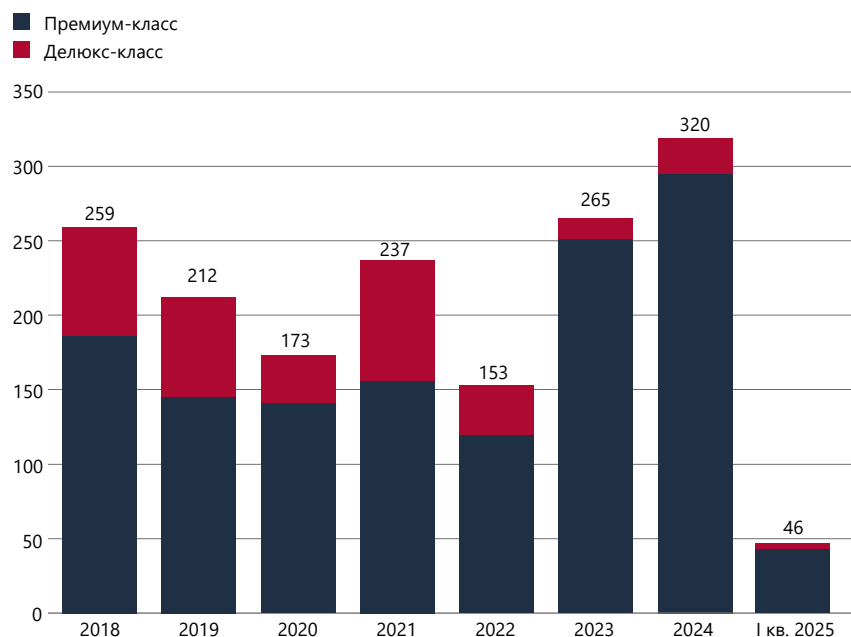
Лидерами по спросу на первичном загородном рынке в сегменте коттеджей стали проекты «Маслово Forest Club», Rapushevo Park, «Ильинские Холмы»; в сегменте таунхаусов – Crystal Town, Park Fonte; в сегменте участков без подряда – проекты Vision, Millenium Park.

Три четверти сделок на первичном рынке пришлось на формат земельных участков – 76% общего объема спроса. На коттеджи и таунхаусы пришлось 20 и 4% сделок соответственно.

Средние параметры земельных участков, проданных на первичном рынке в 2025 г. в премиум-классе: средняя площадь участка 18,8 сотки (+22% за год) и средний бюджет 84 млн руб. (+62% за год).

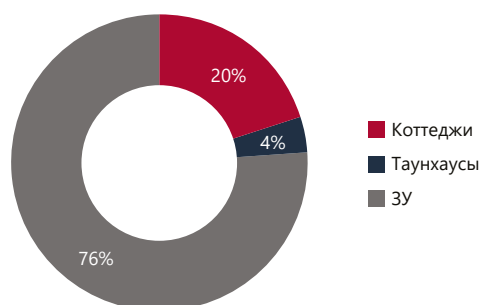
Средние параметры коттеджей, проданных на первичном рынке в 2024 г. в премиум-классе: средняя площадь дома 394 кв. м (+2% за год) и средний бюджет 163 млн руб. (+26% за год).

Динамика количества сделок на первичном рынке, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура сделок на первичном рынке по форматам, %



Источник: NF GROUP Research, 2025

Лидеры продаж, I кв. 2025 г.



КП Vision



КП Millenium Park



КП «Маслово Forest Club»



КП Crystal Town

Эксклюзивные предложения NF GROUP



Дом в КП «Староникольское»

Киевское шоссе, 23 км от МКАД
 717 кв. м 5 спален
 44 сотки С отделкой
265 000 000 руб.



Дом в КП «Павлово»

Новорижское шоссе, 15 км от МКАД
 1 034 кв. м 5 спален
 115 соток С отделкой
1 200 000 000 руб.



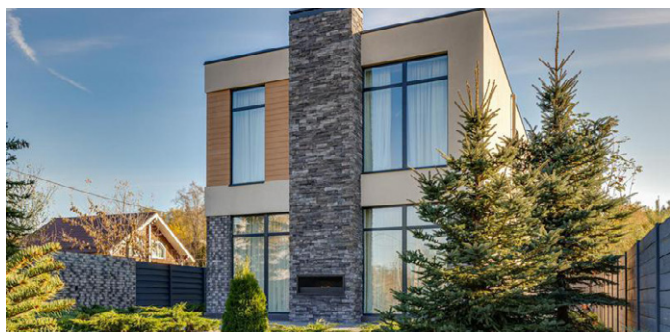
Дом в КП «Отрада Village КСКа»

Пятницкое шоссе, 8 км от МКАД
 445 кв. м 5 спален
 15 соток С отделкой
375 000 000 руб.



Дом в КП «Горки 1»

Рублево-Успенское шоссе, 14 км от МКАД
 590 кв. м 5 спален
 21 сотка С отделкой
250 000 000 руб.



Дом в КП «Усово»

Рублево-Успенское шоссе, 10 км от МКАД
 300 кв. м 5 спален
 7 соток С отделкой
149 000 000 руб.



Дом в КП «Нахабино Кантри»

Волоколамское шоссе, 15 км от МКАД
 300 кв. м 5 спален
 17 соток С отделкой
85 000 000 руб.



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

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

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор

OR@nfgroup.ru

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Татьяна Алексеева

Директор департамента
загородной недвижимости

TA@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 компании 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.