

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

I полугодие 2025 г.



КП «ЗаОзерье»



**Татьяна Алексеева**  
Директор департамента  
загородной недвижимости  
NF GROUP

«В первом полугодии 2025 г. мы наблюдали оживление девелоперской активности и выход новых проектов на рынок элитной загородной недвижимости Московского региона. С начала года стартовали продажи в 8 новых проектах, а также в реализацию вышли новые очереди в 3 поселках. Эти показатели сопоставимы с итогами 2022 г., когда рынок пополнился аналогичным по объему выходом новых проектов. Заметным трендом первой половины 2025 г. стало увеличение проектов с коттеджами, благодаря чему объем предложения в этом формате вырос сразу на 56%. Также стоит отметить появление нового предложения земельных участков на Рублево-Успенском направлении. Несмотря на снижение количества сделок по итогам первого полугодия, ситуация на рынке загородной элитной недвижимости остается стабильной: спрос постепенно смещается в сторону новых проектов, и во втором полугодии мы ожидаем не только рост предложения, но и покупательской активности».

## Основные выводы

- > Объем предложения на первичном загородном рынке увеличился на 35% относительно IV кв. 2024 г., на вторичном рынке увеличение составило 3% за полугодие.
- > Выход 8 новых проектов и новых очередей в 3 существующих проектах на Новорижском и Рублево-Успенском направлениях.
- > По итогам 6 месяцев 2025 г. объем спроса составил порядка 100 лотов: снижение на 39% относительно аналогичного периода 2024 г.

## Предложение

По итогам I пол. 2025 г. на рынке элитной загородной недвижимости Московского региона экспонировалось 2 199 лотов (+9% за полугодие), в том числе 546 лотов на первичном рынке (25%) и 1 653 лота на вторичном (75%).

Общая стоимость предложения была зафиксирована на уровне 761 млрд руб. (-9% за полугодие), из которых 104 млрд руб. приходилось на первичный рынок (+20% за полугодие), а 657 млрд руб. – на вторичный (-12% за полугодие). При этом половина суммарной стоимости предложения первичного рынка пришлась на предложение класса делюкс, хотя доля самих лотов в общем объеме предложе-

ния загородной элитной недвижимости составляет всего 14%.

В I пол. 2025 г. на первичный рынок вышло 8 новых проектов на Новорижском и Рублево-Успенском направлениях (7 премиум-класса и 1 делюкс-класса), а также новые очереди в 3 проектах. Примечательно, что в 6 из 8 новых проектов в продаже представлены коттеджи. Также впервые с начала 2024 г. на рынке появилось первичное предложение земельных участков на Рублево-Успенском направлении. В конце июня 2025 г. на первичном рынке было представлено 28 коттеджных поселков, из них 21 поселок премиум- и 7 – делюкс-сегмента.

### Основные показатели

| Предложение                              | Первичный рынок |      |        |      | Вторичный рынок |      |
|------------------------------------------|-----------------|------|--------|------|-----------------|------|
|                                          | Премиум         |      | Делюкс |      |                 |      |
| Общий объем предложения, шт.             | 471             | 43%* | 75     | 1%*  | 1 653           | 3%*  |
| <b>Коттеджи</b>                          |                 |      |        |      |                 |      |
| Объем предложения, шт.                   | 126             | 75%  | 35     | 13%  | 1 305           | 1%   |
| Средняя стоимость домовладения, млн руб. | 199             | 12%  | 1 233  | 1%   | 431             | -15% |
| Средняя площадь коттеджа, кв. м          | 484             | -3%  | 1 511  | 9%   | 832             | -1%  |
| <b>Таунхаусы</b>                         |                 |      |        |      |                 |      |
| Объем предложения, шт.                   | 66              | 3%   | 0      | -    | 74              | -9%  |
| Средняя стоимость домовладения, млн руб. | 94              | -1%  | 0      | -    | 101             | 1%   |
| Средняя площадь таунхауса, кв. м         | 484             | -2%  | 0      | -    | 348             | -4%  |
| <b>Земельные участки</b>                 |                 |      |        |      |                 |      |
| Объем предложения, шт.                   | 279             | 44%  | 40     | -7%  | 274             | 17%  |
| Средняя цена сотки, млн руб.             | 4,2             | 14%  | 6,4    | -17% | 6,1             | 3%   |
| Средняя площадь участка, сотки           | 17,8            | 8%   | 53,9   | 1%   | 53,5            | -1%  |

\* Здесь и далее изменения за полугодие.  
Источник: NF GROUP Research, 2025



Объем предложения первичного рынка вырос на 35% по сравнению с концом 2024 г. и составил 546 лотов. Предложение класса премиум составляет 86% общего объема предложения.

За I пол. 2025 г. количество высокобюджетных лотов (коттеджи стоимостью от 50 млн руб., таунхаусы от 30 млн руб.,

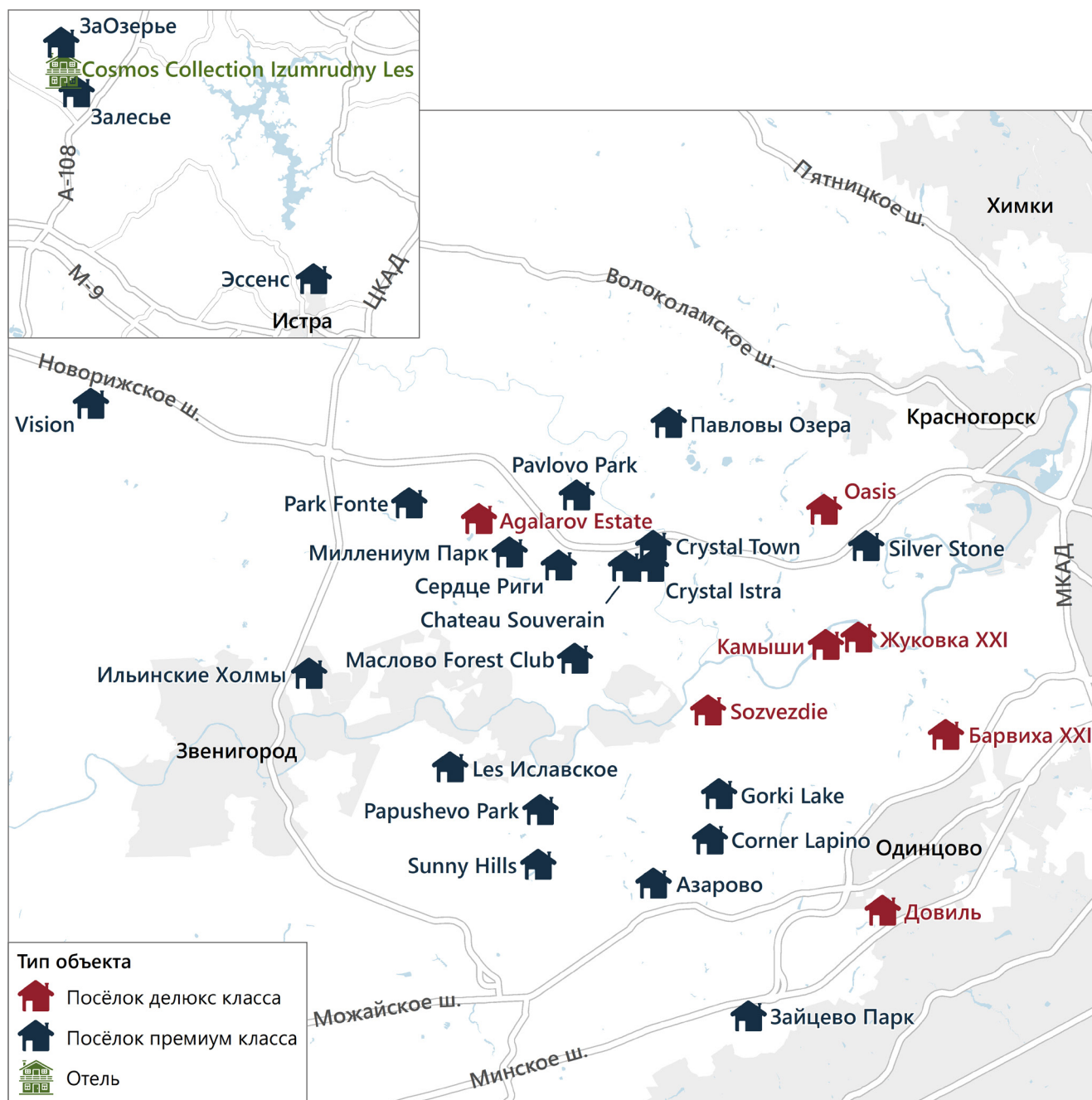
участки без подряда от 600 тыс. руб./сот.) в экспозиции от собственников загородной недвижимости выросло на 3% – до 1 653 шт.

По формату предложения первичный рынок в большей степени представлен земельными участками без обязательного подряда на строительство, которые

составляют 58% в общем объеме предложения, а вторичный, напротив, – коттеджами, на которые приходится 79% всех выставленных на продажу лотов.

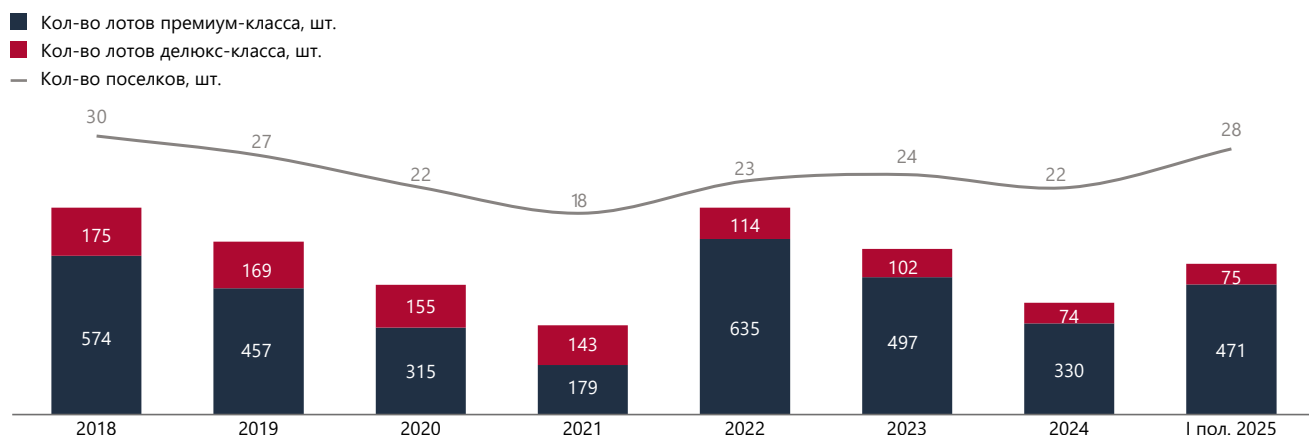
На первичном рынке основной валютой номинирования остаются рубли (89%). В долларах предлагается только 11% лотов (все относятся к классу делюкс).

#### Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: NF GROUP Research, 2025

## Динамика объема предложения на первичном загородном элитном рынке, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2025

На вторичном рынке 71% лотов экспонируется в рублях и 29% – в иностранной валюте (27% в долларах и 2% в евро).

Лидирующую позицию по объему предложения на первичном рынке удерживает Новорижское шоссе с долей 79% лотов. Второе место на первичном рынке занимает Рублево-Успенское шоссе – 19% лотов.

На вторичном рынке Новорижское направление также занимает лидирующую позицию: здесь предлагается 39% всех лотов. На Рублево-Успенское приходится 37% лотов.

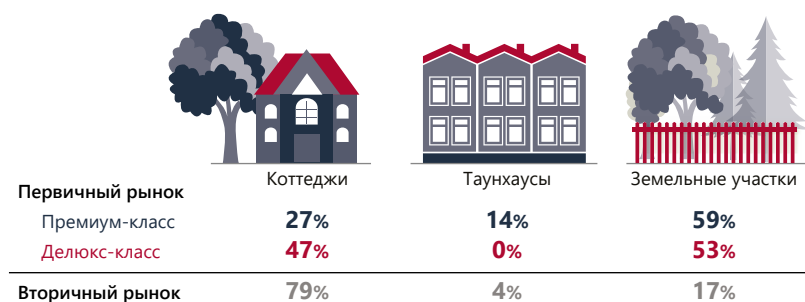
На первичном рынке основное предложение сосредоточено в зонах свыше 20 км от МКАД (76%): 45% лотов в зоне 20–30 км от МКАД и 31% – в зоне свыше 30 км от МКАД.

На вторичном рынке большая часть предложения представлена на удалении до 30 км от МКАД (93%): 26% лотов – в зоне до 10 км от МКАД, 29% – в зоне 10–20 км от МКАД и 38% – в зоне 20–30 км от МКАД.

На конец I пол. 2025 г. порядка 30% коттеджей и таунхаусов от застройщиков предлагалось с отделкой.

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

## Структура предложения по форматам



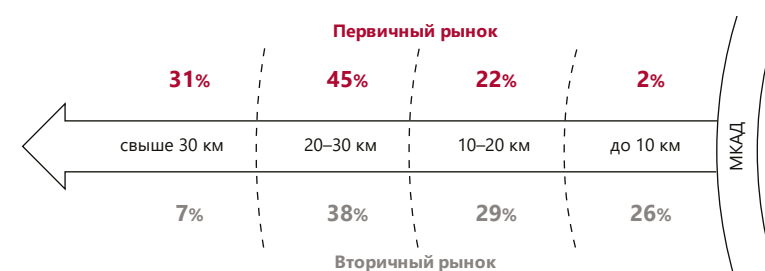
Источник: NF GROUP Research, 2025

## 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 пол. 2025 г. составил 161 шт. на первичном рынке (+56% за полугодие), три четверти объема (78%) составляет предложение коттеджей класса премиум. На вторичном рынке предлагалось 1 305 коттеджей (+1% за полугодие). Средняя площадь коттеджей, предлагаемых на первичном рынке, составила 484 кв. м (–3% за полугодие) для класса премиум и 1 511 кв. м – для класса делюкс (+9% за полугодие), на вторичном рынке – 832 кв. м (–1% за полугодие).

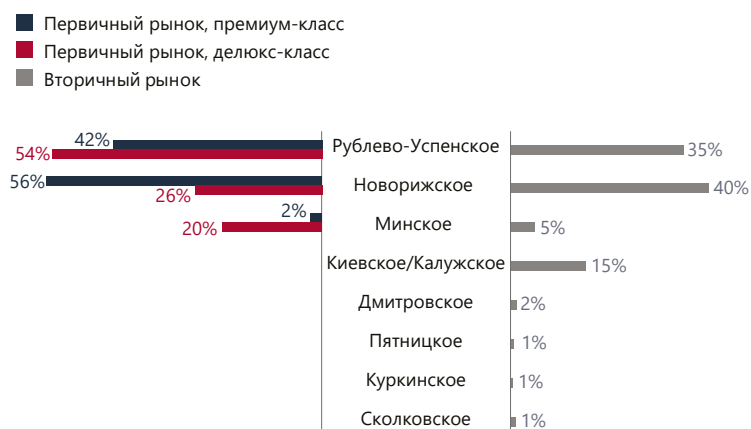
Средний бюджет предложения коттеджей на первичном рынке на конец июня 2025 г. составил 199 млн руб. (+12% за полугодие) в классе премиум и 1 233 млн руб. (+1% за полугодие) в классе делюкс. Увеличение стоимости в классе премиум преимущественно связано с выходом на рынок нового дорогого предложения, изменением структуры предложения и ростом цен.

Средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке составил 431 млн руб., что на 15% ниже, чем в конце 2024 г. Изменение обусловлено снижением курса доллара и изменением структуры предложения, снижением цен.

За счет выхода нового предложения коттеджей на Новорижском направлении объем предложения коттеджей от застройщиков на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях почти уравнился: 45 и 49% соответственно. На вторичном рынке преобладает Новорижское направление с долей 40%.

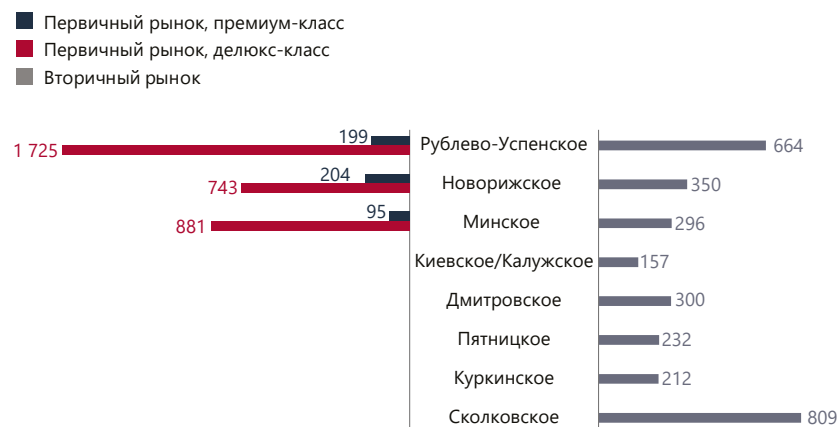
На первичном рынке наиболее дорогое предложение коттеджей представлено в поселках на Рублево-Успенском и Минском направлениях. Самый высокий показатель средней цены в премиум-классе отмечен на Новорижском направлении – 204 млн руб. (без изменений за полугодие), в делюкс-классе на Рублево-Успенском направлении – 1 725 млн руб. (+15% за полугодие).

### 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 – 809 млн руб. Следом идет Рублево-Успенское направление – 664 млн руб., за ними следует Новорижское направление – 350 млн руб.

По итогам I пол. 2025 г. основную долю предложения коттеджей на первичном рынке составляли лоты площадью до 400 кв. м с бюджетом до 100 млн руб. (26%), на втором месте дома площадью 400–700 кв. м в бюджете свыше 300 млн руб. (24%) (за счет предложения в проектах «Залесье», «ЗаОзерье» и предложения класса делюкс), следом шли лоты площадью 400–700 кв. м с бюджетом от 100 до 300 млн руб. (15%) и лоты площадью 1,5–3,0 тыс. кв. м в бюджете свыше 300 млн руб. (11%).

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

|                |             | Бюджет, млн руб. |         |         |           |        |
|----------------|-------------|------------------|---------|---------|-----------|--------|
| Площадь, кв. м |             | 50–100           | 100–200 | 200–300 | Более 300 | ИТОГО  |
|                | До 400      | 25,6%            | 3,9%    | 8,6%    | 0,7%      | 38,8%  |
|                | 400–700     | 1,3%             | 9,2%    | 5,3%    | 23,7%     | 39,5%  |
|                | 700–1 000   | 0,0%             | 1,3%    | 0,0%    | 4,6%      | 5,9%   |
|                | 1 000–1 500 | 0,7%             | 0,7%    | 0,6%    | 2,6%      | 4,6%   |
|                | 1 500–3 000 | 0,0%             | 0,0%    | 0,0%    | 11,2%     | 11,2%  |
|                | ИТОГО       | 27,6%            | 15,1%   | 14,5%   | 42,8%     | 100,0% |

Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

|                |             | Бюджет, млн руб. |         |         |           |       |
|----------------|-------------|------------------|---------|---------|-----------|-------|
| Площадь, кв. м |             | 50–100           | 100–200 | 200–300 | Более 300 | ИТОГО |
|                | До 400      | 8,0%             | 7,4%    | 1,4%    | 0,8%      | 17,6% |
|                | 400–700     | 5,8%             | 15,4%   | 8,0%    | 6,9%      | 36,1% |
|                | 700–1 000   | 1,3%             | 5,9%    | 3,5%    | 9,6%      | 20,3% |
|                | 1 000–1 500 | 0,2%             | 1,8%    | 1,8%    | 11,0%     | 14,8% |
|                | 1 500–3 000 | 0,0%             | 0,6%    | 0,9%    | 8,0%      | 9,5%  |
|                | Более 3 000 | 0,0%             | 0,1%    | 0,0%    | 1,6%      | 1,7%  |
|                | ИТОГО       | 15,3%            | 31,2%   | 15,6%   | 37,9%     | 100%  |

Источник: NF GROUP Research, 2025



## Таунхаусы

По итогам I пол. 2025 г. на первичном рынке таунхаусы были представлены в 3 поселках премиум-класса, суммарно предлагалось 66 лотов. За полгода объем предложения увеличился на 3%. Средняя площадь таунхауса составила 484 кв. м (–2% за полугодие), а средний бюджет за 6 месяцев снизился на 1% – до 94 млн руб.

На вторичном рынке элитной загородной недвижимости было представлено 74 таунхауса, что ниже уровня конца 2024 г. на 9%. Средняя площадь таунхауса на вторичном рынке по итогам I пол. 2025 г. составляла 348 кв. м (–4% за полугодие), средний бюджет – 101 млн руб. (+1% за полугодие).

По объему предложения таунхаусов от застройщиков доминирует Новорижское направление с долей 64%, на Рублево-Успенское направление приходится 36%. Наиболее дорогие таунхаусы предлагались на Рублево-Успенском шоссе – в среднем 131 млн руб. за лот, на Новорижском направлении средний бюджет предложения составил 73 млн руб.

Более половины таунхаусов от собственников предлагались на Новорижском направлении (54%). Средний бюджет предложения здесь составил 97 млн руб. На Рублево-Успенском направлении экспонировалось 30% вторичных лотов, средний бюджет – 102 млн руб. Также единичные дорогие лоты предлагались на Минском, Киевском/Калужском и Пятницком направлениях со средним бюджетом 148, 67 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



КП «Лэйнхаусы Ильинка»

## Земельные участки

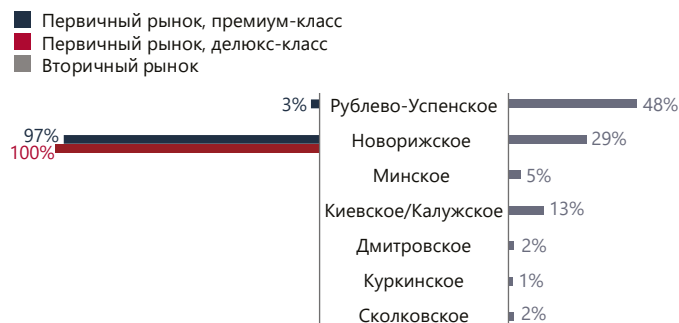
По итогам I пол. 2025 г. на первичном рынке экспонировалось 319 земельных участков, 87% лотов предлагалось в проектах класса премиум. За полгода количество лотов выросло на 35%, в основном за счет выхода на рынок участков в новых проектах / новых очередях.

Средняя цена 1 сотки в проектах класса премиум за полугодие увеличилась на 14% – до 4,2 млн руб., за счет прямого повышения цен в проектах, выхода нового, более дорогого предложения в премиум-сегменте и отмены новогодних скидок, а в классе делюкс снизилась на 17%, до 6,4 млн руб. за счет снижения курса доллара. При этом средний размер лота составил 17,8 сотки (+8% за полугодие) в классе премиум и 53,9 сотки (+1% за полугодие) в классе делюкс.

На вторичном рынке объем предложения земельных участков за полгода вырос на 17% и составил 274 лота. Средняя цена 1 сотки выросла на 3% – до 6,1 млн руб. На вторичном рынке традиционно экспонируются более крупные участки, нежели на первичном. Средняя площадь участка по итогам I пол. 2025 г. составила 53,5 сотки (–1% за полугодие).

На первичном рынке по итогам I пол. 2025 г. в проектах класса премиум в основном были представлены небольшие участки: 74% 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 30 соток и более: основной объем предлагается в диапазоне 30–50 соток (68%).

### Структура предложения участков по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2025

### Средняя цена 1 сотки земли, млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2025

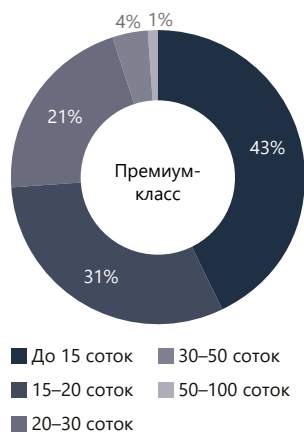
На вторичном рынке в основном экспонировались участки большой площади: 80% предложения составили лоты площадью более 20 соток. Больше всего участков предлагалось в диапазонах от 20 до 30 соток (23%) и от 30 до 50 соток (22%), а также 50–100 соток (20%).

Впервые с начала 2024 г. на первичном рынке появилось предложение земель-

ных участков на Рублево-Успенском направлении. Тем не менее основная доля предложения сосредоточена на Новорижском направлении: 97%.

Основными направлениями по объему предложения участков на вторичном рынке были Рублево-Успенское (48%) и Новорижское (29%) со средней ценой 1 сотки соответственно 7,3 и 6,2 млн руб.

### Структура предложения участков по площади, %



Источник: NF GROUP Research, 2025



## Спрос

По итогам 6 месяцев 2025 г. на первичном загородном элитном рынке было реализовано 95 лотов, что на 39% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Снижение количества сделок вызвано предшествующим продолжительным вымыванием интересных предложений на рынке.

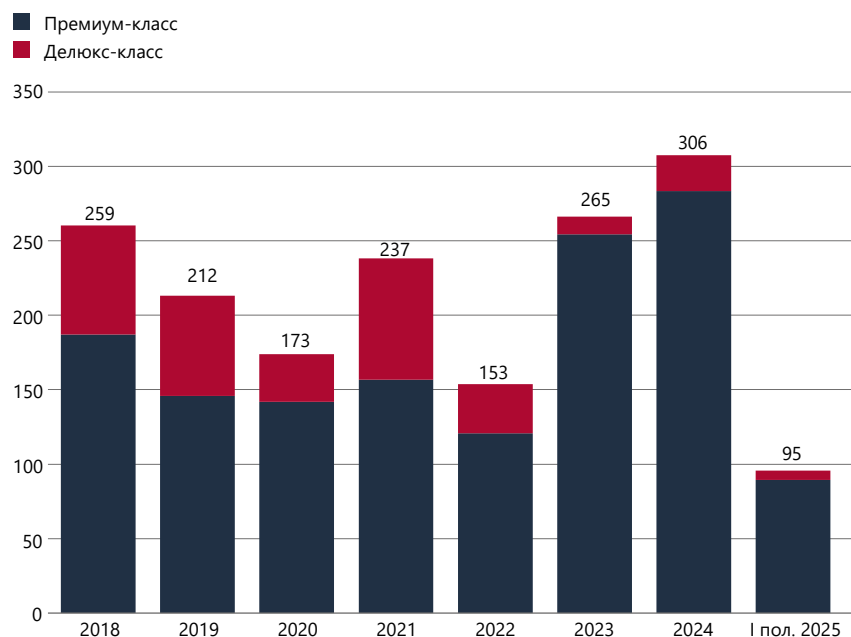
Лидерами по спросу на первичном загородном рынке в сегменте коттеджей стали проекты Papushevo Park, «Маслово Forest Club»; в сегменте таунхаусов – Crystal Town, Park Fonte; в сегменте участков без подряда – проекты Vision, Millenium Park.

Более половины сделок на первичном рынке пришлось на формат земельных участков – 59% общего объема спроса. На коттеджи и таунхаусы пришлось 36 и 5% сделок соответственно.

Средние параметры земельных участков, проданных на первичном рынке в 2025 г. в премиум-классе: средняя площадь участка 17,7 сотки (+1% за год) и средний бюджет 82 млн руб. (+29% за год).

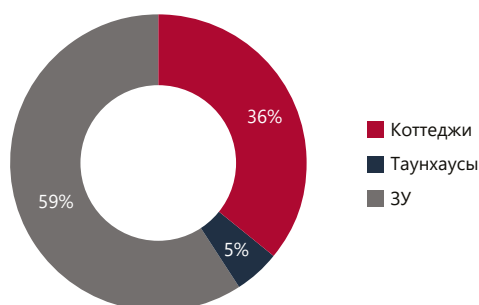
Средние параметры коттеджей, проданных на первичном рынке в 2025 г. в премиум-классе: средняя площадь дома 453 кв. м (+19% за год), средняя площадь участка 14,8 сотки (–2% за год) и средний бюджет 192 млн руб. (+47% за год).

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 пол. 2025 г.



КП Vision



КП Millenium Park



КП Papushevo Park



КП Crystal Town

## Эксклюзивные предложения NF GROUP



Дом в КП «Парквилль Жуковка»

Рублево-Успенское шоссе, 9 км от МКАД

1 400 кв. м 3 спальни

37 соток С отделкой

**8 900 000 \$**



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.**



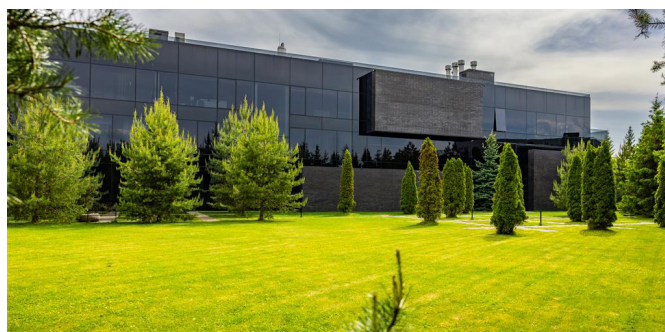
Дом в КП «Онегино»

Новорижское шоссе, 25 км от МКАД

474 кв. м 4 спальни

20 соток С отделкой

**165 000 000 руб.**



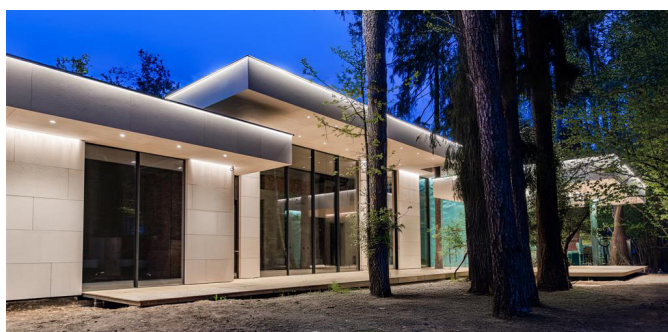
Дом в КП «Ильинское поле»

Рублево-Успенское шоссе, 10 км от МКАД

2 000 кв. м 6 спален

50 соток С отделкой

**35 000 000 \$**



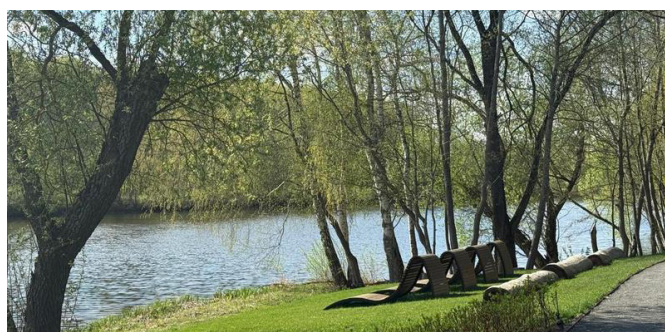
Дом в КП «Жуковка 3»

Рублево-Успенское шоссе, 8 км от МКАД

1 200 кв. м 5 спален

30 соток Без отделки

**9 700 000 \$**



ЗУ в КП «Косыгинские дачи»

Ильинское шоссе, 7 км от МКАД

40 соток

**525 000 000 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](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)

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Ольга Решетнякова**

Директор

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

#### ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Татьяна Алексеева**

Директор департамента

загородной недвижимости

[TA@nfgroup.ru](mailto: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.