

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА

Санкт-Петербург
I полугодие 2025 г.





Ксения Федорова
Аналитик-консультант

«В первой половине 2025 года география рынка жилья бизнес-класса продолжила расширяться: если в 2024 году новой локацией стал намыв Васильевского острова, то сейчас это – Матисов остров, расположенный в Адмиралтейском районе. Застройщики, выступающие пионерами освоения локаций, особое внимание уделяют качественным характеристиками проектов – архитектуре фасадов и дизайну МОПов, благоустройству территории, инфраструктурному наполнению, инженерному оснащению и пр. Такой подход вместе с высоким инвестиционным потенциалом новых локаций отражается в высокой востребованности объектов у покупателя: так, если в 2024 году лидером по количеству сделок стал комплекс Bashni Element, возводимый на намывных территориях, то в I полугодии 2025 года – „Остров Первых“ на Матисовом острове».

5 ключевых событий на рынке

1. Сокращение объема предложения на 13% за год.
2. Рекордный за последние 4 года объем нового предложения: старт продаж 7 жилых комплексов общим проектным объемом 175 тыс. м².
3. Пополнение предложения новым форматом – лотами с финишной отделкой.
4. Прирост средневзвешенной цены предложения на 23% за год.
5. Высокий интерес к лотам в новых объектах: 53% общего количества сделок.

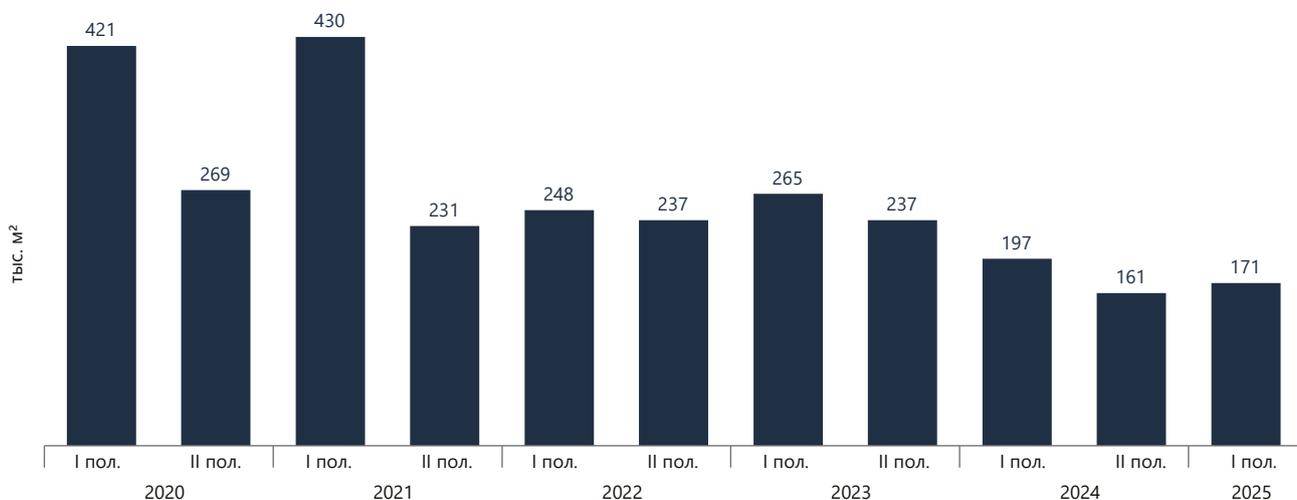
Основные показатели. I полугодие 2025 г.

	Показатель	Динамика*
Предложение		
Объем рынка, тыс. м ²	807	1% ▲
Объем предложения, тыс. м ²	171	-13% ▼
Средняя площадь лота в экспозиции, м ²	60	-12% ▼
Общая площадь выведенных в продажу объектов, тыс. м ²	175	в 4,9 раза ▲
Цены		
Средневзвешенная цена предложения, тыс. руб./м ²	501	23% ▲
Средняя стоимость лота в экспозиции, млн руб.	31	8% ▲
Спрос		
Объем спроса, тыс. м ²	87	-7% ▼
Средняя площадь проданного лота, м ²	56	-19% ▼

* По сравнению с итогами I пол. 2024 г.

Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика объема предложения жилья бизнес-класса



Источник: NF GROUP Research, 2025

Предложение

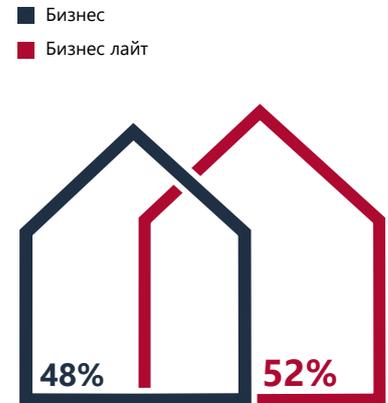
По состоянию на конец I пол. 2025 г. объем предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса в Санкт-Петербурге составил 171 тыс. м², или 2,8 тыс. квартир и апартаментов. По сравнению с концом 2024 г. зафиксировано увеличение предложения на 6% по площади и на 15% по количеству лотов. Рост показателя обусловлен в первую очередь большим объемом нового предложения. В годовом выражении объем экспозиции, напротив, сократился на 13% по площади и на 1% по количеству лотов.

В структуре предложения по подклассам 48% пришлось на бизнес, 52% – на бизнес лайт. Прирост доли последнего на 19 п. п. за год связан с преобладанием

подкласса в структуре нового предложения (70% общего проектного объема пополнивших рынок объектов).

За 6 мес. 2025 г. на рынок жилья бизнес-класса было выведено 7 новых жилых комплексов, общая проектная площадь квартир в которых составила 175 тыс. м², или 3,5 тыс. лотов, в результате чего объем нового предложения превысил аналогичный показатель прошлого года в 4,9 раза и стал рекордным за последние 4 года. Примечательно, что 3 из 7 новых проектов было приобретено девелоперами в течение последнего года с готовой разрешительной документацией, что позволило сократить сроки подготовки и ускорить вывод объектов в продажу.

Структура предложения по подклассам жилья бизнес-класса



Источник: NF GROUP Research, 2025

Новые объекты бизнес-класса в продаже

Название	Адрес	Подкласс	Девелопер	Площадь лотов, м ²	Количество лотов, шт.	Срок сдачи
«Остров Первых»	Перевозная ул., д. 1Б, 1В	Бизнес лайт	Fizika Development	57 038	1 347	IV кв. 2033 г.
ID Petrogradskaya	Пр. Попова ул., д. 38А	Бизнес	Euroinvest Development	44 294	825	III кв. 2030 г.
«Знатный»	Коли Томчака ул., д. 21В	Бизнес лайт	ГК «Вертикаль»	24 991	505	III кв. 2027 г.
«Дом на Курской»	Курская ул., д. 27	Бизнес лайт	ГК «КВС»	22 776	389	III кв. 2027 г.
«Ассамблея»	24-я линия В. О., д. 31А / Малый пр-т В. О., д. 60А	Бизнес лайт	ГК «ПСК»	15 259	292	IV кв. 2026 г.
«Мариинка Deluxe»	Матисов пер.	Бизнес	Группа «Эталон»	8 041	94	IV кв. 2027 г.
«Дом купца Злобина»	Б. Подьяческая ул., д. 1–3, лит. А	Бизнес лайт	«Союз Девелопмент»	2 101	54	IV кв. 2026 г.

Источник: NF GROUP Research, 2025

Средняя площадь экспонируемого лота сократилась на 8 м² по сравнению с I пол. 2024 г. и составила 60 м². Существенное снижение показателя обусловлено увеличением в экспозиции количества комплексов с относительно мелкой нарезкой квартир и апартаментов: так, средняя площадь лота в новых объектах составила лишь 50 м².

Лидерство по объему предложения жилья бизнес-класса сохранил Петроградский район, несмотря на снижение доли на 3 п. п. за год. Второе место занял Василеостровский район, увеличив свою долю на 19 п. п. благодаря старту продаж сразу 4 жилых комплексов за последний год. Московский район, ранее занимавший вторую позицию, переместился на восьмое место (-21 п. п. за год), что обусловлено завершением продаж в ряде крупных объектов: iD Moskovskiy, iD Park Pobedy и пр. Спустя 6 лет в результате старта продаж жилого комплекса «Дом на Курской» (ГК «КВС») на первичный рынок вернулся Фрунзенский район.

В I пол. 2025 г. предложение жилья бизнес-класса пополнилось новым форматом – лотами с финишной отделкой. По итогам периода подобное предложение было доступно в новом ЖК «Дом купца Злобина» («Союз Девелопмент»), а также в нескольких объектах, уже представленных ранее на рынке, но сменивших в 2025 г. тип отделки лотов.

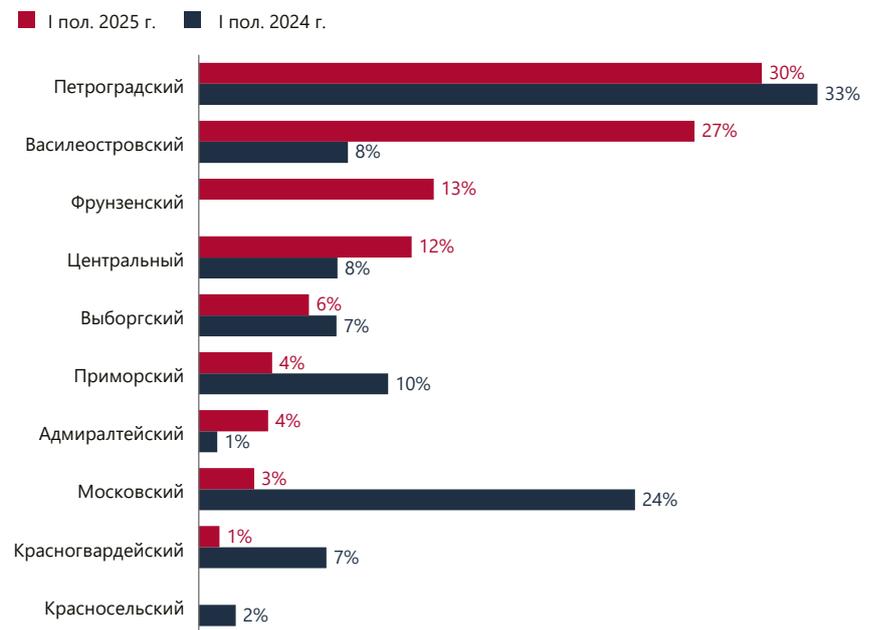
В период с января по июнь 2025 г. объем ввода объектов бизнес-класса в эксплуатацию составил 26 тыс. м², или 0,4 тыс. квартир и апартаментов, что в 8,2 раза меньше показателя аналогичного периода 2024 г. Разрешения на ввод в эксплуатацию получили 3 объекта: BAKUNINA 33 (ГК «ПСК»), «Большой 67» (LEGENDA), «Проект 6/3» (Golden Age Group).

Структура предложения по количеству спален и типам площадей

	студия	1 спальня	2 спальни	3 спальни	4 спальни и более
Менее 40 м ²	19%	6,9%			
40–60 м ²	0,4%	20%	0,6%		
60–90 м ²		1,2%	32%	5,5%	
90–120 м ²			0,6%	11%	0,8%
Более 120 м ²				0,9%	1,1%

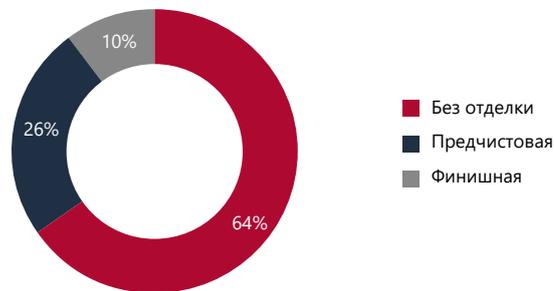
Источник: NF GROUP Research, 2025

Динамика структуры предложения жилья бизнес-класса по районам



Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура предложения по типам отделки



Источник: NF GROUP Research, 2025

Коммерческие условия

По итогам июня 2025 г. средневзвешенная цена предложения в новостройках бизнес-класса достигла отметки 501 тыс. руб./м², что на 23% превысило показатель июня 2024 г. Столь значительный рост обусловлен как выходом на рынок объектов с ценой выше среднерыночной, так и общим удорожанием предложения в уже реализующихся объектах.

Наибольший прирост средней цены был зафиксирован в подклассе бизнес: на 33%, до 552 тыс. руб./м². В подклассе бизнес лайт показатель рос более сдержанными темпами – на 11% за год, до 455 тыс. руб./м².

Средняя стоимость экспонируемого лота по итогам I пол. 2025 г. составила 31,1 млн руб., что на 8% выше показателя I пол. 2024 г.

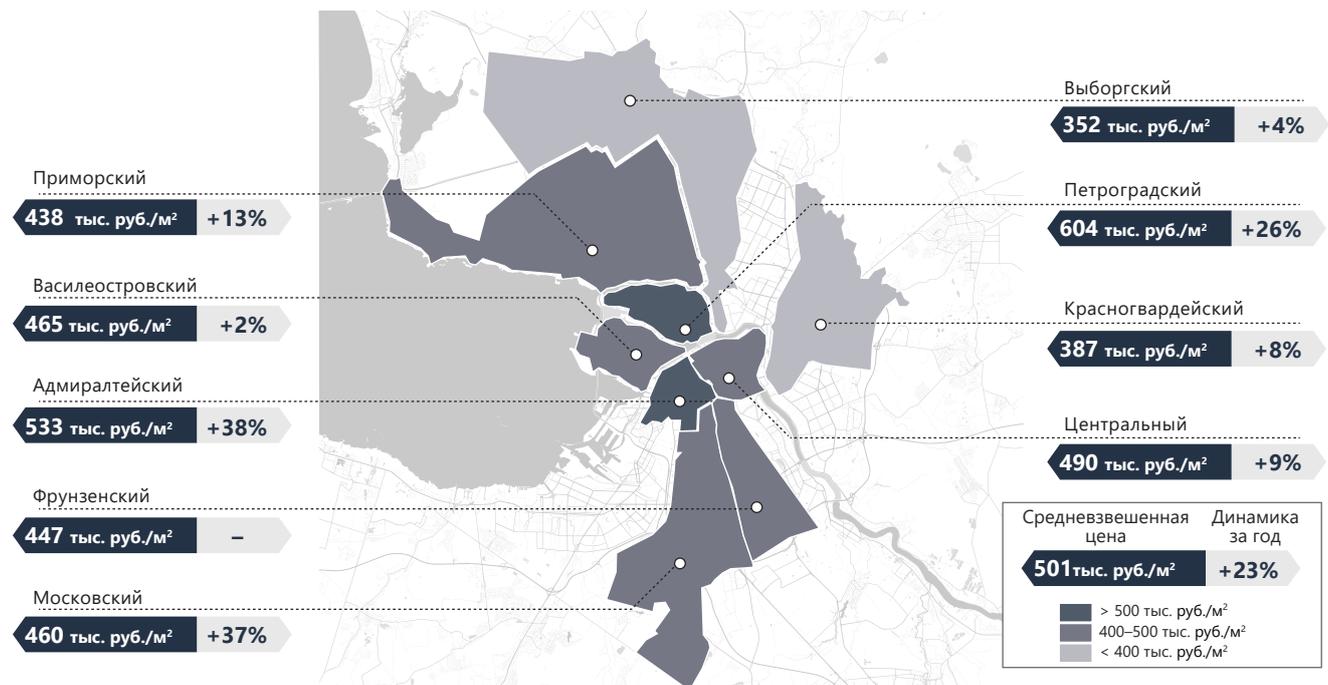
В разрезе районов лидерство по уровню средневзвешенной цены сохранил Петроградский, где показатель по итогам июня 2025 г. составил 604 тыс. руб./м². После завершения продаж объектов в Красносельском районе статус наиболее доступной по цене локации перешел к Выборгскому району (352 тыс. руб./м²).

Динамика средневзвешенной цены предложения



Источник: NF GROUP Research, 2025

Распределение и годовая динамика средневзвешенной цены по районам



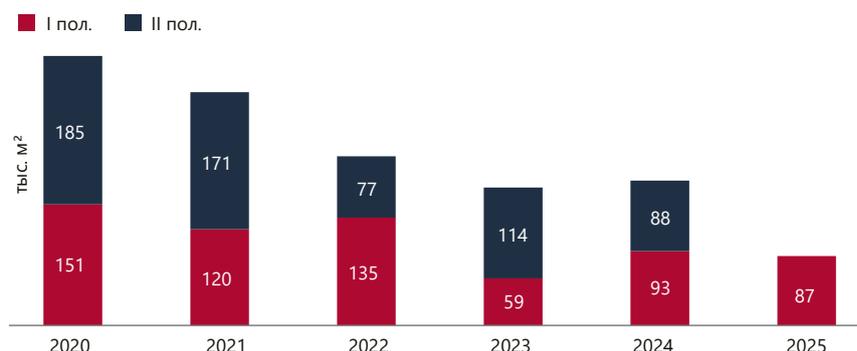
Источник: NF GROUP Research, 2025

Спрос

За первые 6 мес. 2025 г. на первичном рынке жилья бизнес-класса было реализовано 1,5 тыс. лотов общей площадью 86,7 тыс. м². По сравнению с I пол. 2024 г. количество сделок увеличилось на 16%, при этом общая площадь реализованных квартир и апартаментов сократилась на 7%. Разнонаправленная динамика обусловлена существенным сокращением средней площади сделки – на 13,6 м² за год, до 56 м².

Средняя стоимость сделки в январе–июне составила 25 млн руб., что на 5% ниже показателя I пол. 2024 г. Снижение обусловлено большим объемом продаж малогабаритных лотов в новых масштабных проектах. Так, лидером по количеству сделок среди объектов стал жилой комплекс «Остров Первых» (Fizika Development), где средняя площадь сделки составила 36 м², а стоимость начиналась от 8 млн руб. Всего на комплексы, пополнившие рынок с начала 2025 г., пришлось 53% общего количества сделок.

Динамика объема спроса на жилье бизнес-класса



Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура спроса по количеству спален и типам площадей

	студия	1 спальня	2 спальни	3 спальни	4 спальни и более
Менее 40 м ²	23%	27%			
40–60 м ²	0,2%	13%	1,9%		
60–90 м ²		0,9%	21%	6%	
90–120 м ²			0,7%	5,3%	0,1%
Более 120 м ²				0,1%	0,8%

Источник: NF GROUP Research, 2025

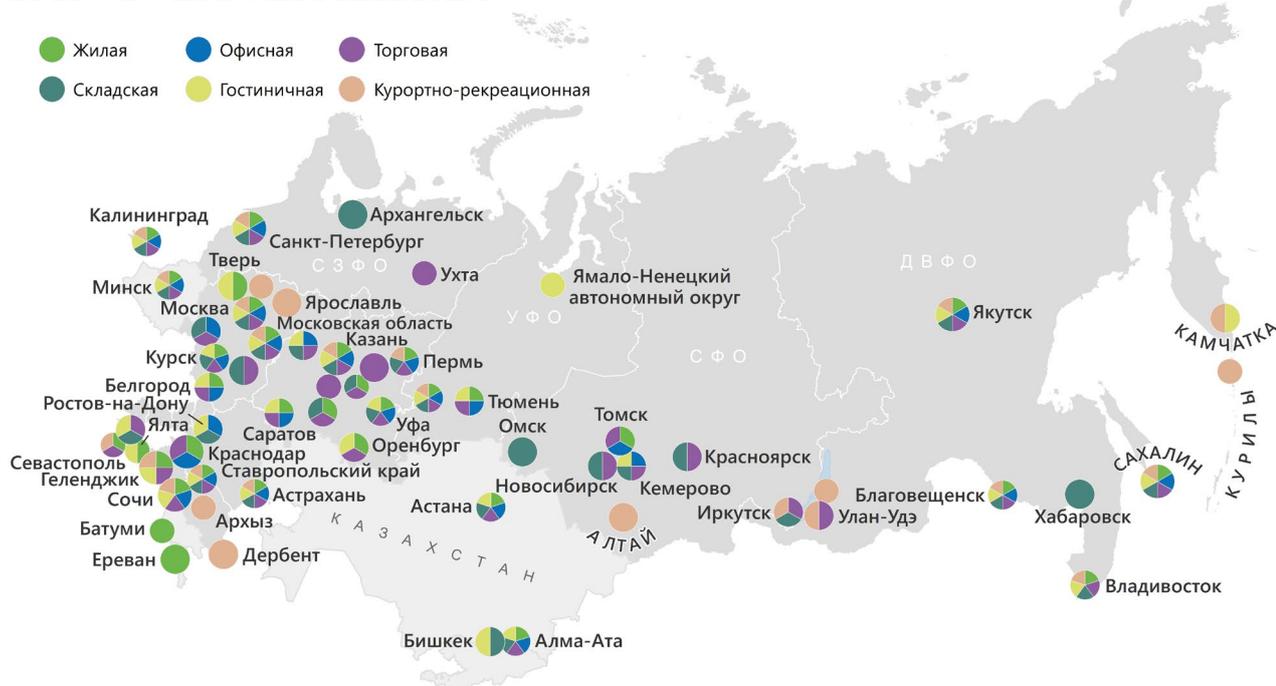
Классификация рынка строящегося в Санкт-Петербурге жилья бизнес-класса

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

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

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Алия Ханбекова

Директор департамента

элитной жилой недвижимости

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 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.