

Рынок элитной жилой недвижимости

Санкт-Петербург. III квартал 2025 г.

61 тыс. кв. м
объем предложения

125 кв. м
средняя площадь лота в экспозиции

940 тыс. руб./кв. м
средневзвешенная цена предложения

9,8 тыс. кв. м
объем спроса

Предложение

По итогам III кв. 2025 г. объем предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга составил 61 тыс. кв. м, или 490 квартир и апартаментов.

Спустя более года без стартов продаж (фактически стартов не было с мая 2024 г. по август 2025 г.) рынок вновь пополнился новым предложением. В сентябре в продажу были выведены квартиры в новом премиальном жилом комплексе «Визионер» от девелопера RBI. Несмотря на это, тренд на снижение объема предложения, фиксируемый на протяжении последних двух лет, сохранился, и по итогам периода показатель еще раз обновил исторический минимум. За квартал объем предложения снизился на 4% по площади и на 3% по количеству лотов, за год – на 17% и 15%, соответственно.

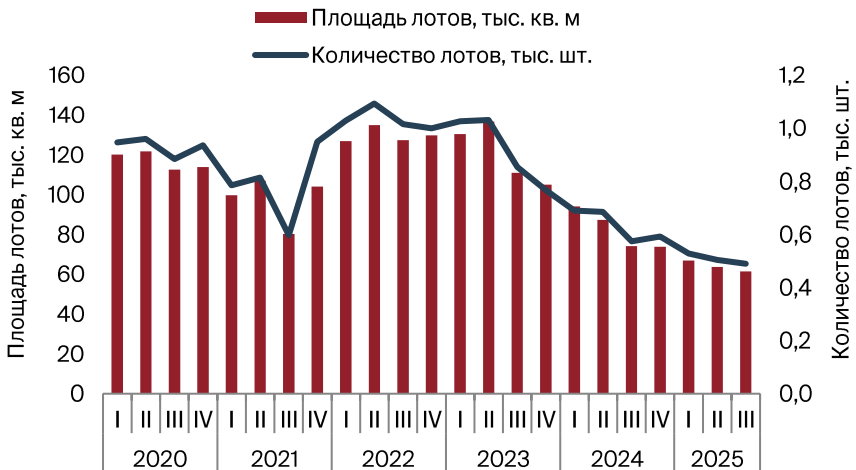
Средняя площадь лота в экспозиции сократилась на 1 кв. м за квартал и на 4 кв. м за год и составила 125 кв. м.

Старт продаж ЖК «Визионер» укрепил лидерство Петроградской стороны по объему предложения: на конец III квартала здесь было сосредоточено 40% общей площади экспонируемых квартир и апартаментов. Вторую и третью позицию рейтинга, как и годом ранее, заняли Петровский (21%) и Крестовский (18%) острова.

В III квартале 2025 года заметным событием стал старт продаж жилого комплекса «Визионер» в Петроградском районе. Несмотря на это, рынок элитного жилья Петербурга остается дефицитным. До конца года мы ожидаем вывод в продажу еще трех элитных проектов в центральных районах города: это, безусловно, позволит восполнить существующую нехватку предложения, тем не менее, навряд ли приведет к существенному увеличению экспозиции. Так, с одной стороны, в последние годы девелоперы аккуратно выводят в открытую продажу новые квартиры и апартаменты – небольшими по количеству лотов пулами, тем самым сохраняя за собой гибкость в управлении продажами. С другой стороны, часть предложения реализуется в целом без вывода на рынок – еще на этапе предпродаж или в формате закрытых продаж. Ажиотажный спрос в «Визионере» показывает, что покупатели заинтересованы в новых проектах, накоплен значительный объем отложенного спроса.

АЛИЯ ХАНБЕКОВА
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Динамика объема предложения элитного жилья



Источник: NF GROUP Research, 2025

Цены

По итогам сентября 2025 г. средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составила 940 тыс. руб./кв. м. За квартал показатель практически не изменился: +1%. В большинстве объектов был отмечен прирост средней цены, однако вывод значительного объема нового предложения по цене ниже среднерыночной способствовал сохранению средневзвешенной цены на уровне конца июня. Годовая динамика цены носит более выраженный характер: +26%.

Средняя стоимость лота в экспозиции так же продолжила расти, достигнув по итогам квартала 115 млн руб. (+1% за квартал, +24% за год).

Спрос

Покупательскую активность в III кв. 2025 г. можно охарактеризовать как умеренную. Основным сдерживающим спрос фактором остается дефицит предложения.

Всего с июля по сентябрь было реализовано 92 лота общей площадью 9,8 тыс. кв. м, что на 44% меньше количества и на 53% площади сделок аналогичного периода рекордного 2024 г. В то же время по сравнению с предыдущим кварталом, когда было заключено небольшое количество сделок, напротив, наблюдается увеличение показателя (+96% по количеству и +80% по площади сделок).

Несмотря на традиционный интерес покупателей элитного жилья к готовым объектам, в III кв. 2025 г. в структуре спроса преобладали сделки со строящимися квартирами и апартаментами (63% общего количества сделок). Основным драйвером покупок стали гибкие финансовые инструменты: в первую очередь привлекательные по условиям рассрочки.

Средний бюджет сделки в III квартале зафиксирован на уровне 88 млн руб.

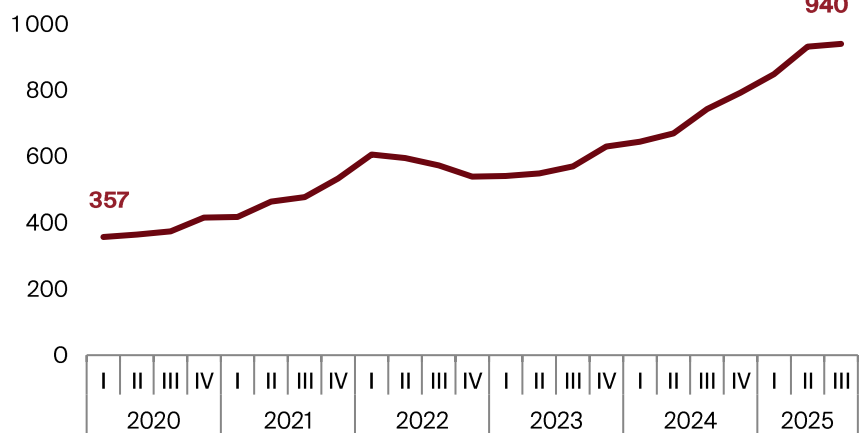
Структура предложения элитного жилья по локациям



Источник: NFGROUP Research, 2025

Динамика средневзвешенной цены предложения

тыс. руб./кв. м



Источник: NFGROUP Research, 2025

Динамика объема спроса на элитное жилье



Источник: NFGROUP Research, 2025



Ольга Широкова

Партнер, Региональный директор
департамента консалтинга и аналитики
os@nfgroup.ru



Алия Ханбекова

Директор департамента
элитной жилой недвижимости
ah@nfgroup.ru