

# РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ

2025 г.



Поляна Пик

# ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК



**Ольга Широкова**

Партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF GROUP

«В 2025 г. на первичном рынке элитной недвижимости Сочи было зафиксировано сразу несколько значимых событий: спустя долгое время в структуре предложения появился формат квартир, а также впервые с 2017 г. Сочи уступил лидерство Москве по цене квадратного метра в элитных новостройках. При этом спрос в сегменте остается сдержанным, в какой-то степени пройдя процесс трансформации: покупатели действуют более избирательно и осознанно, они не готовы платить только за «раскрученность» города-курорта. Фокус большинства клиентов направлен на качество продукта, его инвестиционную привлекательность и долгосрочную ценность приобретаемого актива, в том числе многие рассматривают недвижимость как способ получения пассивного, преимущественно долгосрочного дохода».

Карта проектов



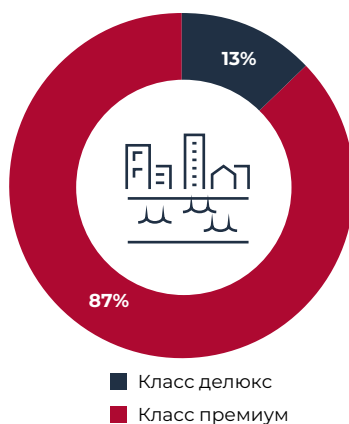
Источник: NF GROUP Research, 2026

## Предложение

На протяжении 2025 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи фиксировалась разнонаправленная динамика объема предложения. Несмотря на снижение показателя во II и III кв. по технической причине за счет снятия части апартаментов с продажи, к концу года суммарное количество экспонируемых лотов в сегменте увеличилось до 830 шт., что на 39% выше значения итогов 2024 г.

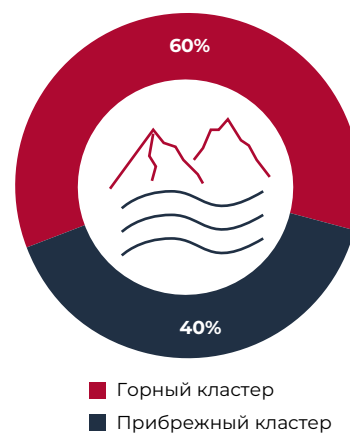
Существенное наращивание объема предложения за последние 3 месяца связано с выходом на рынок нового большого пула лотов в рамках реализуемого в горном кластере комплекса «Поляна Пик».

Структура предложения по классам



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по кластерам



Источник: NF GROUP Research, 2026

В обзоре рассматривается первичный рынок, т. е. предложения от застройщика, в границах Большого Сочи, а также ФТ «Сириус». Элитный сегмент включает два подкласса – делюкс и премиум.



Кроме того, среди стартов продаж на протяжении 2025 г. на элитном рынке Сочи отмечались: комплекс «Моретта» – единственный проект с форматом квартир в структуре предложения, новые корпуса в проектах Benefit Collection Sochi Chalet и Luciano Vita Club Sochi, а также состоялся рестарт продаж 2-го корпуса в проекте LeePrime residences. Примечательно, что все

рассмотренные объекты относятся к премиум-классу, доля которого на конец декабря достигла рекордных 87% (+4 п. п. за год). Стоит отметить, что на протяжении последних лет основные колебания на рынке происходили именно за счет изменений в премиум-классе, в то время как в делюксе наблюдаются относительная стабильность и сдержан-

ная девелоперская активность. Высокая стоимость недвижимости и ограниченный круг покупателей обуславливают более умеренные темпы реализации, а новые проекты класса делюкс появляются довольно редко, что связано с высокими требованиями к качеству продукта и необходимостью значительных ресурсов у застройщика.

Динамика объема предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2026

Проекты и корпуса, в которых начались продажи в 2025 г.

Название	«Моретта»	Luciano Vita Club Sochi (к. 4)	Benefit Collection Sochi Chalet (к. 1)
Расположение	Сочи, ул. Виноградная, 195/6а	Сочи, Курортный пр-кт, 86к2	Сочи, с. Эсто-Садок, Горная Олимпийская деревня, ул. Пасека, 1
Класс	Премиум	Премиум	Премиум
Девелопер	«Неометрия»	ИСК «ТАНДЕМ»	Atlas Development
Отельный оператор/УК	Собственная УК	Собственная УК	Benefit Hotel Group

## Цены

Выход большого объема нового премиального предложения по ценам ниже среднего по классу значения отразился на корректировке средневзвешенной цены сегмента, которая снизилась до 1 630 тыс. руб./м<sup>2</sup> (-10% за год). В свою очередь, в классе делюкс на протяжении 2025 г. отмечались незначительные колебания на фоне структурных изменений, и по итогам IV кв. показатель был зафиксирован на отметке 2 900 тыс. руб./м<sup>2</sup> (0% за год).

Учитывая значительную долю премиум-класса в общей структуре рынка, средневзвешенная цена 1 м<sup>2</sup> в целом на элитном первичном рынке Сочи также продемонстрировала отрицательную

годовую динамику в размере 9% и на конец декабря составила 1 910 тыс. руб. В целом сильная зависимость от структурных изменений всегда отмечалась в южном регионе. Например, похожая корректировка наблюдалась в III кв. 2022 г., когда средневзвешенная цена снизилась до 1 750 тыс. руб./м<sup>2</sup> (-17% за квартал) – в тот период количество экспонируемых лотов удвоилось с 230 до 470 шт. за счет выхода большого объема премиального предложения, что значительно отразилось на перераспределении долей сегментов.

Стоит отметить, что впервые с 2017 г. Москва вновь обогнала Сочи по цене квадратного метра

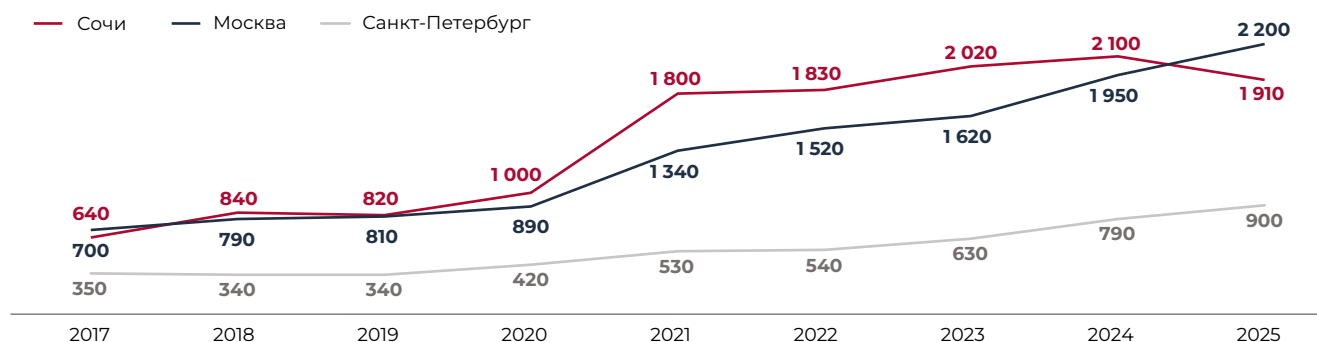
на первичном рынке элитной жилой недвижимости. А с учетом корректировки показателя в южном регионе в конце года столица уверенно закрепила за собой лидерство со значением 2,2 млн руб. (+13% за год). Таким образом, на конец декабря ценовой разрыв между городами составил 15%. При этом в Санкт-Петербурге также отмечался прирост средневзвешенной цены в размере 13% за год до значения 900 тыс. руб./м<sup>2</sup>. Если в конце 2024 г. показатель на первичном рынке Сочи был почти в 2,7 раза выше по сравнению с Северной столицей, то сейчас разница показателей составляет 2,1 раза.

Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи, тыс. руб./м<sup>2</sup>



Источник: NF GROUP Research, 2026

Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости по регионам, тыс. руб./м<sup>2</sup>



Источник: NF GROUP Research, 2026

## Спрос

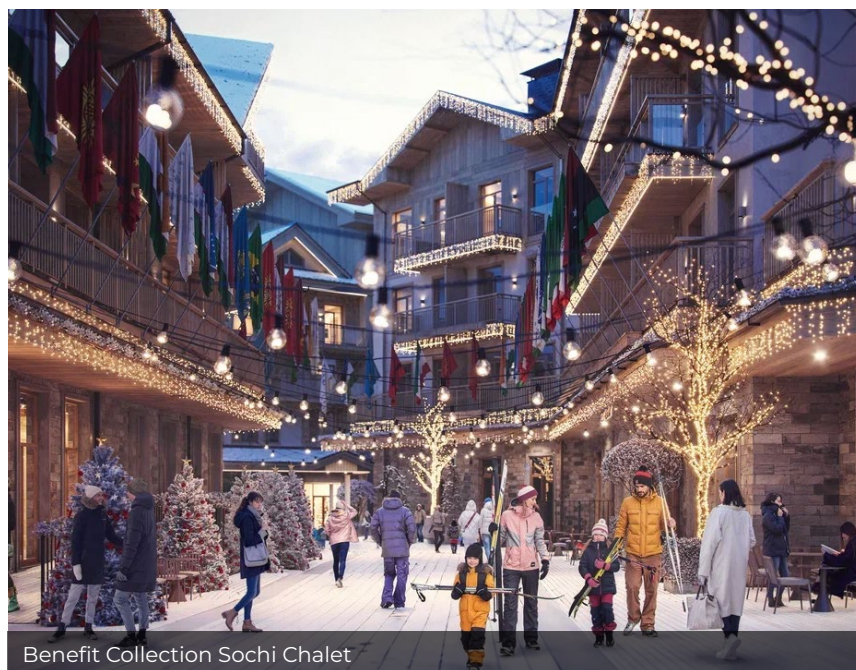
Суммарное количество сделок в элитных новостройках Сочи по итогам 2025 г. составило около 110 шт., что на четверть ниже значения прошлого года. В целом тенденция снижения спроса на локальном рынке наблюдается уже на протяжении последних трех лет, что связано с совокупностью факторов:

- > Многие покупатели сохраняют выжидательную позицию на фоне общей перегретости рынка, а также сохранения экономической и финансовой неопределенности – текущие условия усложняют принятие решений о крупных покупках, поэтому потенциальные клиенты более тщательно подходят к вопросу приобретения недвижимости, зачастую и вовсе откладывая сделки на неопределенный срок.
- > Важно отметить курортную специфику спроса: для большинства состоятельных покупателей элитная недвижимость в Сочи – это дополнительный актив, не ориентированный на закрытие базовой жилищной потребности. Покупка носит инвестиционный или lifestyle-характер, как дополнительное жилье для отдыха или смены образа жизни, поэтому и спрос на рынке более чувствителен к экономическим условиям.
- > Ввиду высокого уровня цен на первичном рынке Сочи также увеличился интерес к другим, менее раскрученным, но более доступным курортным локациям.
- > Кроме того, учитывая особенности рынка Сочи, наблюдается заморозка некоторых проектов, что также увеличивает осторожность и время выбора объекта покупателями.

Динамика количества сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Сочи, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2026



Основными факторами поддержки спроса на элитном рынке остаются широкая линейка предложения, в том числе вариативность лотов

под любые цели и запросы клиентов, а также сохранение общего интереса покупателей к приобретению курортного жилья.



## Общая информация

Сочи – главный российский всесезонный курорт федерального значения. Он начал формироваться еще в советское время и получил активное развитие в современной России. Одним из основных преимуществ города, влияющих на рынок жилой недвижимости в том числе, является его уникальное географическое положение и комфортный климат на протяжении всего года. Кроме того, Сочи – это один из немногих курортных городов России с развитой инфраструктурой, благоустройством и высоким уровнем сервиса.

За счет своего богатого прошлого и уникальности в рамках всей страны рынок жилой недвижимости Сочи имеет более высокий уровень развития по сравнению с другими курортами и, соответственно, уровень цен здесь намного выше. Тем не менее сегодня Сочи остается ключевым рынком и основным «городом выбора» среди покупателей, а также является драйвером развития сегмента курортного жилья, где появляются новые форматы и новые игроки. Приобретение недвижимости здесь – это уже must have. В пандемию город получил еще один шанс «расширить целевую аудиторию» – как с точки зрения отдыхающих, так и с точки зрения покупателей жилья.



## История курорта

Рост популярности Сочи как курорта начался в конце XIX – начале XX вв., что связано с распространением информации о лечебной значимости региона, улучшением транспортной доступности, ростом числа отдыхающих, развитием дачного строительства, в том числе для известных деятелей. Вместе с этим постепенно начали открываться лечебные пансионаты, гостиницы, дома отдыха. Среди первых санаториев были «Кавказская Ривьера», «Светлана», «Красная Москва», чуть позже появились санатории «Наука» (переименованный позже в «Интурист»), «Санаторий имени С. Орджоникидзе», «Правда», «Россия» и др.



### Интересно:

- > В санатории «Россия» сегодня расположен один из наиболее дорогих пятизвездочных отелей черноморского побережья и всей страны – RODINA Grand Hotel & SPA.
- > Бывший санаторий «Красмашевский» реконструирован в элитный комплекс апарт-ментов Grand Royal Residences. На территории также расположены объекты нового строительства – отель Radisson Collection Hotel и апарт-ментный комплекс The Point.



## Олимпийские игры

Безусловно, уникальность городу и девелоперским проектам, реализующимся на его территории, придает статус столицы XXII Зимних олимпийских игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. Это знаковое событие и высокий уровень инвестиций обеспечили мощнейший инфраструктурный толчок и постолимпийское наследие Сочи: в ходе подготовки были обновлены транспортная и инженерная система, появилась масса культурных и развлекательных объектов, а также новые зеленые зоны и прогулочные маршруты. Построенные олимпийские объекты стали главными достопримечательностями и площадками для проведения деловых, спортивных и развлекательных мероприятий.



## География курорта

Территориально в Сочи принято выделять прибрежный и горный кластеры, которые имеют разную специфику как с точки зрения туризма, так и приобретения недвижимости. Морское побережье традиционно сочетает городскую и морскую отдых, а горный кластер – это в первую очередь горнолыжный отдых. Сегодня здесь расположены наиболее крупные комплексы в России: «Роза Хутор», «Красная Поляна» и «Газпром Поляна». При этом за счет наличия широкого спектра объектов, услуг, инфраструктуры прибрежного и горного кластеров здесь отсутствует выраженная сезонность. Обе локации привлекают к себе туристов и жителей в зимний и летний периоды, практически полностью нивелируя данный фактор.





## Транспорт

С проведением Олимпийских игр в 2014 г. логистика города была полностью трансформирована: реконструирован и модернизирован международный аэропорт Сочи, открыты новые железнодорожные вокзалы, появились первые адаптированные под российские стандарты электропоезда «Ласточка», построены современные дороги и транспортные развязки, проложены новая внутригородская магистраль и скоростная автомагистраль с совмещенной железной дорогой до горного кластера и т. д. При этом транспортная инфраструктура продолжает расширяться: заявлено несколько крупных проектов новых дорог, часть из них находится в активной стадии строительства.



## История рынка элитной недвижимости Сочи

Начало  
2000-х гг.



Катерина Альпик

Развитие рынка элитной жилой недвижимости Сочи началось в начале 2000-х гг. с появлением таких проектов, как «Александрийский маяк», «Волна», «Миллениум Тауэр», «Новая Александрия», «Королевский парк». В горном кластере первым знаковым проектом стал комплекс «Катерина Альпик».



Александрийский маяк



### Интересно:

В объекте «Александрийский маяк» цена на старте продаж составляла около \$2 тыс./м<sup>2</sup> (~55 тыс. руб./м<sup>2</sup> по курсу того периода). Сегодня средняя цена предложения на вторичном рынке здесь находится на уровне 1,6 млн руб./м<sup>2</sup>.

2007–2008 гг.

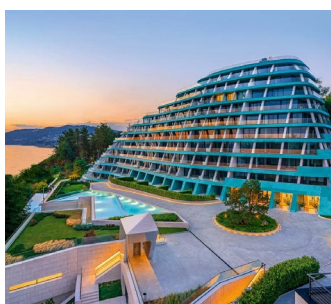


В 2007 г. стало известно, что через 7 лет Сочи примет Олимпиаду – цены на квартиры стали стремительно расти: на тот момент ожидания девелоперов в «золотом треугольнике» (локация Центрального микрорайона и нижней части микрорайона Светлана) доходили до \$25–30 тыс. за м<sup>2</sup>. В результате сочинскую недвижимость просто перестали покупать. Поэтому с последним вышедшим в продажу в тот период комплексом «Актер Гэлакси» рынок замер на какое-то время. Помимо локальных факторов, начиная с 2008 г. на рыночную ситуацию стал влиять общий финансовый кризис, на фоне которого спрос на курортную недвижимость резко снизился. Долгое время, вплоть до 2010–2011 гг., рынок недвижимости стагнировал, новые проекты не появлялись. Покупатели также заняли выжидательную позицию.

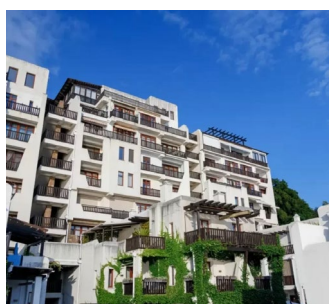
2012–2013 гг.



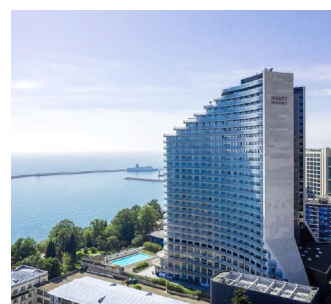
К 2012–2013 гг. рынок начал оживать, однако в 2013 г. был объявлен мораторий, запрещающий строительство объектов, не связанных с Олимпиадой. Новых элитных проектов было мало – среди них Reef Residence, «Санторини Клуб», Karat Apartments.



Reef Residence



Санторини Клуб



Karat Apartments



## История рынка элитной недвижимости Сочи

2020–2021 гг.



Grand Royal Residences



Mantera Residence

В 2020–2021 гг. ситуация кардинально изменилась: начался новый этап активного развития рынка и периода ажиотажного спроса, что связано с двумя основными факторами.

Во-первых, отразились влияние пандемии и возросший интерес к курортной недвижимости внутри страны: недоступность зарубежных курортов и усложнение международной логистики, повлекшие за собой рост популярности внутреннего туризма, а также появление новой категории клиентов из-за внедрения практики удаленной работы.

Во-вторых, своевременным стал старт продаж новых проектов с большим объемом предложения, который позволил реализовать сформированный отложенный спрос, в том числе инвестиционный. Так, в начале 2020 г. на элитный рынок вышел комплекс Grand Royal Residences, в середине 2021 г. старт продаж был объявлен в проекте Mantera Residence, который стал самым дорогим реализуемым объектом на сочинском рынке и остается таким до сих пор.

2022 г. –  
наст. время



Поляна Пик

Элитный сегмент сохранил свою привлекательность как для девелоперов, так и для покупателей недвижимости. При этом отмечается интерес не только к прибрежному, но и к горному кластеру.

За последние несколько лет рынок пополнился такими проектами, как «Поляна Пик», Radisson Collection Hotel, Grand Cascade, LeePrime residences, Benefit Collection Sochi Chalet и др.



Radisson Collection Hotel



Benefit Collection Sochi Chalet



LeePrime residences



Мопетта

За счет своих природных ресурсов, олимпийских и постолимпийских инвестиций, уровня курортной инфраструктуры Сочи обладает наибольшим потенциалом для дальнейшего развития элитного сегмента и появления новых качественных современных проектов, особенно в наиболее популярных сегодня локациях – центральный Сочи, Сириус, Красная Поляна.

### Прогноз

У элитного сегмента есть одно важное преимущество – он всегда остается «тихой гаванью» для покупателей: рынок традиционно более устойчив к различным внешним проявлениям и менее подвержен паническим настроениям, а также менее зависим от кредитных ресурсов и ипотеки. Состоятельные покупатели взвешенно подходят к вопросу диверсификации активов и стремятся приобретать элитную недвижимость, предпочитая ее другим способам сохранения капитала. Главным аспектом в данном случае является правильный выбор действительно элитного актива.

Источник: NF GROUP Research, 2026

## Рынок элитной недвижимости за пределами Большого Сочи: Черноморское побережье от Сочи до Геленджика

На протяжении последних лет постепенно развиваются территории на удалении от классических курортных зон, всё чаще появляются качественные проекты в более отдаленных локациях, а также в других городах Черноморского побережья. Хотя стоит отметить, что рынок здесь только «набирает обороты» и пока не может похвастаться такой вариативностью предложений, как на главном курорте, особенно в элитном сегменте.

Среди ключевых преимуществ только развивающихся локаций для покупателей – более доступное ценообразование и относительно невысокий порог входа по сравнению с рынком Сочи. Помимо всего прочего, при выборе недвижимости у покупателя может быть привязанность к определенному курорту за счет тех или иных факторов (хороший климат, удаленность от туристических потоков, привычка и т. д.).



Pallazzo de Agoy Resort & Spa by Domina



River Rock Gelendzhik Bay

Одной из основных новых точек притяжения может стать Туапсинский район. Локация имеет свою рекреационную историю: в дореволюционные годы здесь располагались «морские дачи», в советский период – санатории, здравницы и пансионаты. И если до недавнего времени здесь преобладали преимущественно небольшие точечные объекты невысокого качества, то сейчас всё чаще появляются и заявляются новые сетевые отели уровня 4–5\*, новые курортные, жилые и апартаментные комплексы в высоких классах с сопутствующей инфраструктурой, в том числе от крупных застройщиков. Так, первым премиальным проектом в локации, пополнившим рынок в 2025 г., стал Pallazzo de Agoy Resort & Spa by Domina.

Большой потенциал есть и у других городов черноморского побережья, преимущественно там, где уже есть сложившаяся инфраструктура, соответствующий имидж, а также готовые качественные объекты. Главный город в этом списке – Геленджик. Уникальная набережная, комфортный климат, природные ресурсы, атмосфера спокойного черноморского курорта, пока единственное на побережье гольф-поле – это то, что привлекает многих отдыхающих и потенциальных покупателей курортной недвижимости. Среди проектов на первичном элитном рынке – River Rock Gelendzhik Bay.

## 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)



© NF GROUP 2026 – 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.



