
РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ЭЛИТНЫЙ И БИЗНЕС-КЛАССЫ

2025 г.





Алия Ханбекова
Директор департамента
элитной жилой
недвижимости

«Рынок элитной загородной недвижимости в 2025 году остался относительно стабильным: стартов продаж не было на протяжении последних трех лет, что связано как с ограниченным земельным банком традиционных локаций, так и с уходом ряда крупных игроков. В то же время в бизнес-классе, напротив, наблюдалось оживление: на рынок вышло несколько качественных коттеджных поселков, заметно усиливших конкурентную среду. Несмотря на растущий дефицит в элитном сегменте, ожидать пе-

реориентации покупателей с элитных объектов на бизнес-класс не стоит – это качественно разный продукт. Скорее продолжится накопление отложенного спроса, который в дальнейшем будет реализован по мере пополнения рынка новыми, соответствующими изменившимся запросам поселками. Еще одним драйвером спроса в среднесрочной перспективе может стать снижение ключевой ставки и, как следствие, перетекание части средств с банковских депозитов в недвижимость, в том числе загородную».

Предложение

По итогам 2025 г. объем предложения на первичном рынке элитной загородной жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области остался на сопоставимом с 2024 г. уровне (+1% за год) и составил 188 лотов в 12 коттеджных поселках. В бизнес-классе было представлено 828 лотов в 30 коттеджных поселках, объем предложения увеличился на 28% по сравнению с прошлым годом.

В структуре предложения элитных коттеджных поселков преобладали земельные участки, на которые пришлось 67% экспонирующихся лотов.

Основные показатели. Первичный рынок

	Элитный класс		Бизнес-класс	
	Показатель	Динамика*	Показатель	Динамика*
Общий объем предложения, шт.	188	1% ▲	828	28% ▲
Общий объем спроса, шт.	68	–	239	–
Коттеджи				
Объем предложения, шт.	62	30% ▼	301	50% ▲
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	130	25% ▲	69	53% ▲
Средняя площадь коттеджа, м ²	448	6% ▲	277	3% ▲
Таунхаусы				
Объем предложения, шт.	–	–	173	26% ▼
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	–	–	35	52% ▲
Средняя площадь таунхауса, м ²	–	–	127	5% ▲
Земельные участки				
Объем предложения, шт.	126	27% ▲	354	65% ▲
Средняя цена сотки, млн руб.	2,3	64% ▲	1,1	0%
Средняя площадь участка, сотки	25,7	20% ▼	17,7	4% ▼

* Здесь и далее динамика приведена по сравнению с итогами 2024 г.

Форматы загородной жилой недвижимости:

Земельный участок (= участок без подряда) – земельный участок без обязательств по строительству со стороны застройщика.

Коттедж:

> Готовый коттедж – готовый дом с подведенными и подключенными коммуникациями.

> Участок с подрядом – земельный участок с обязательством по строительству со стороны застройщика.

Таунхаус – жилое помещение в готовом блокированном доме.

Источник: NF GROUP Research, 2026

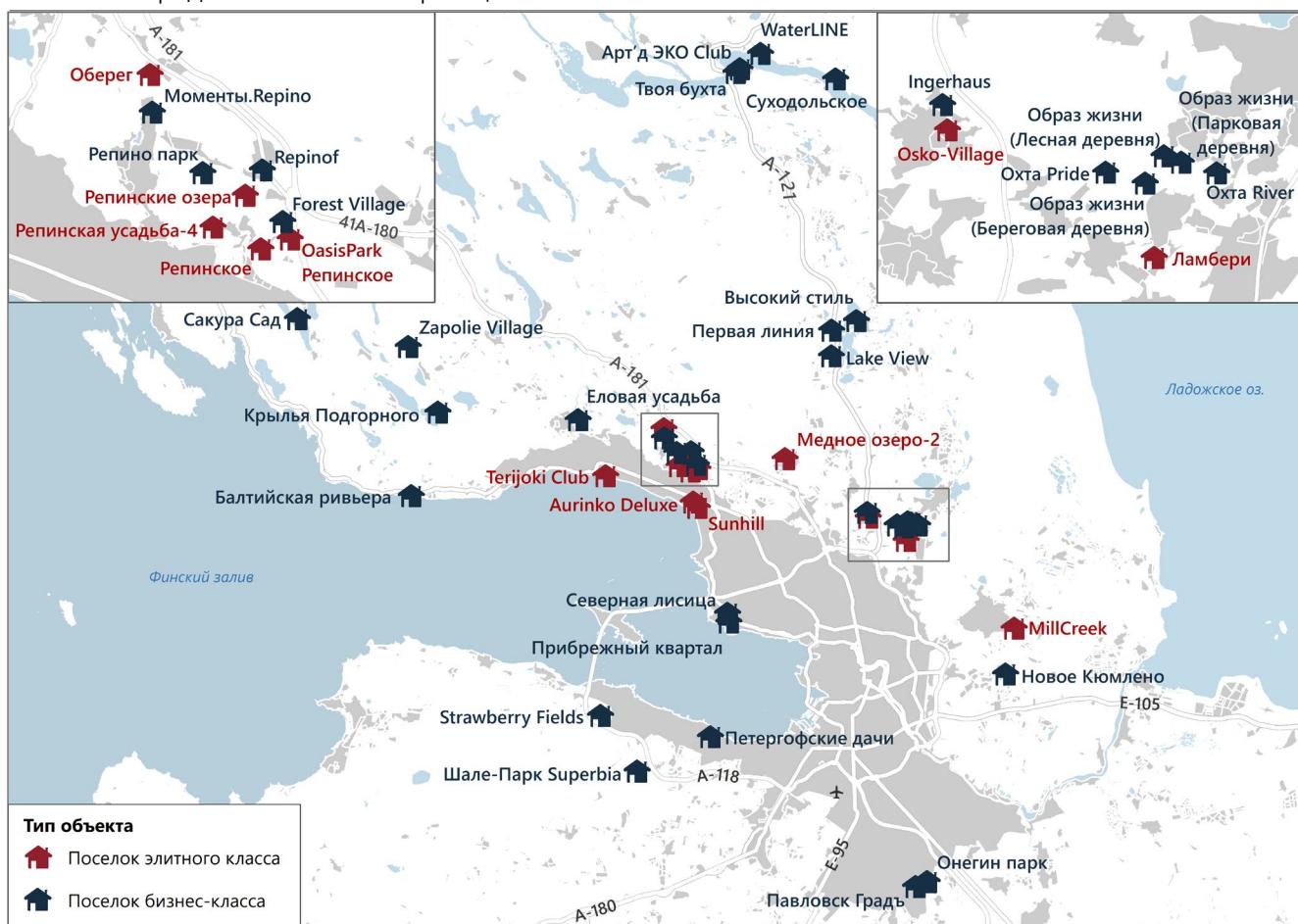
На рынке бизнес-класса зафиксированы структурные изменения: если годом ранее наибольшая доля предложения приходилась на таунхаусы, то на конец 2025 г. лидирующую позицию заняли земельные участки – 43% выставленных на продажу лотов. Изменения обусловлены выходом на рынок нескольких коттеджных

поселков, преимущественно представленных форматом земельных участков, среди которых «Крылья Подгорного», «Образ Жизни. Парковая деревня».

Лидирующую позицию по объему предложения – как на рынке элитного загородного жилья, так и жилья бизнес-класса – удержива-

ет Выборгский район Ленинградской области, где было представлено 78 и 41% лотов каждого класса соответственно. Второе место сохранил Всеволожский район – 15% лотов в элитном классе, 27% – в бизнес-классе. Третью позицию заняли Курортный район (7%) в элитном классе и Ломоносовский (10%) в бизнес-классе.

Поселки с предложением от застройщиков

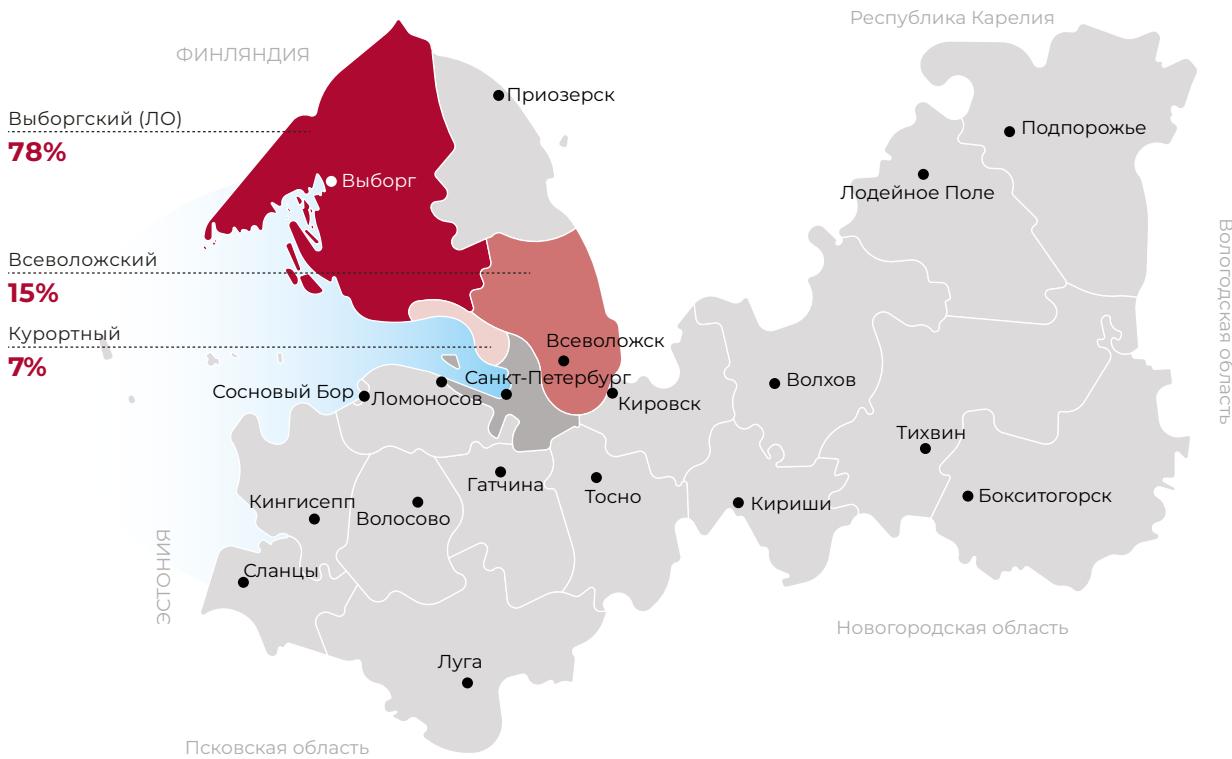


Новые объекты/очереди в продаже

Название	Район	Класс	Тип лота	Количество лотов, шт.	Девелопер	Период старта продаж
«Крылья Подгорного»	Выборгский (ЛО)	Бизнес	ЗУ	183	MG Development	I пол. 2025
«Образ Жизни. Парковая деревня»	Всеволожский	Бизнес	ЗУ	48	«Росинжиниринг»	I пол. 2025
«Образ Жизни. Береговая деревня»	Всеволожский	Бизнес	Таунхаусы	32	«Росинжиниринг»	I пол. 2025
«Сакура Сад»	Выборгский (ЛО)	Бизнес	Коттеджи	14	PRO VILLAGE	II пол. 2025
Новые очереди						
Forest Village (2 оч., этап I)	Выборгский (ЛО)	Бизнес	Коттеджи	21	Olymp Group	I пол. 2025

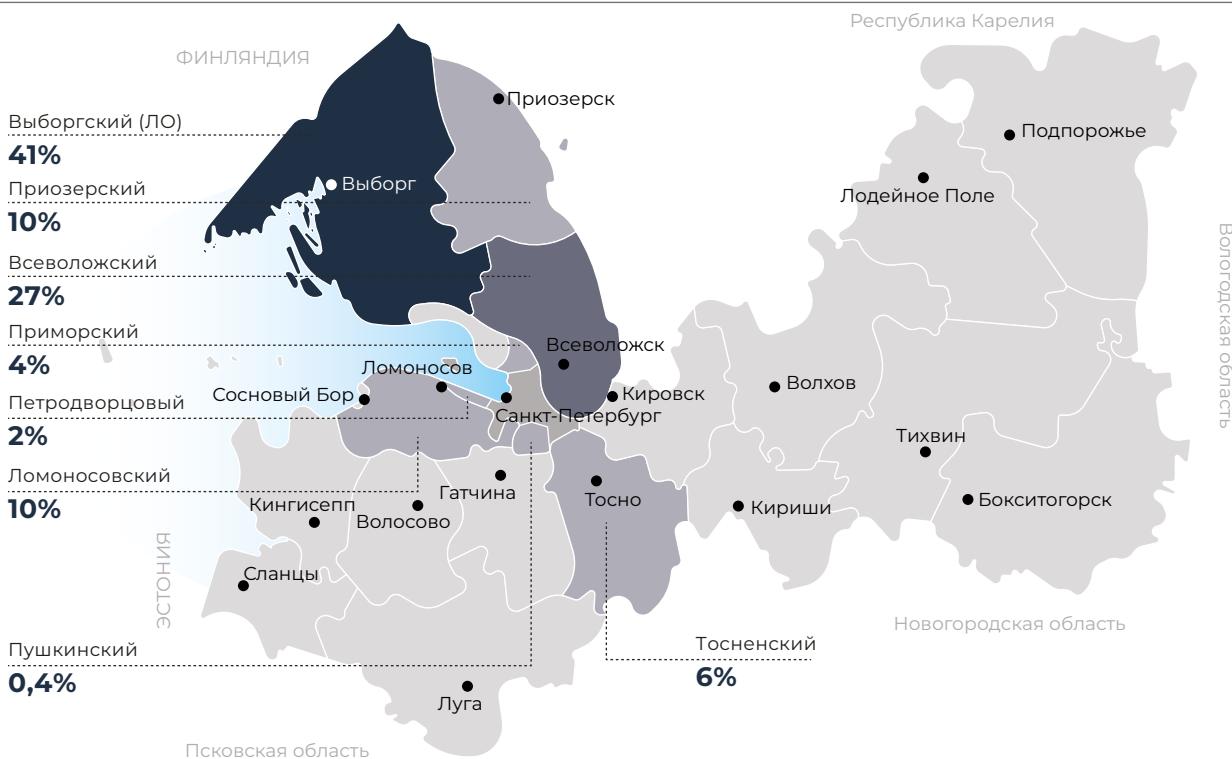
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения загородного элитного жилья по районам



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения загородного жилья бизнес-класса по районам

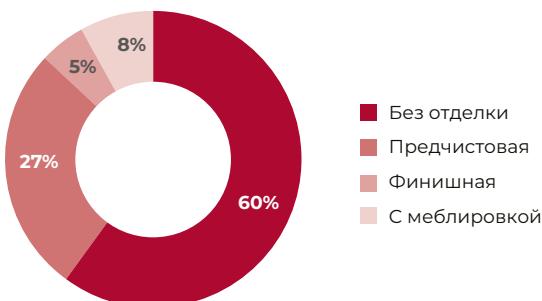


Источник: NF GROUP Research, 2026

Как и в 2024 г., основной объем предложения на первичном рынке элитной загородной недвижимости в 2025 г. был сосредоточен в локациях, расположенных в пределах 50 км от центра Санкт-Петербурга с учетом существующей дорожной инфраструктуры: на них пришлось 87% лотов. На рынке бизнес-класса по итогам 2025 г. наибольшая доля предложения – 54% выставленных на продажу лотов – была сосредоточена также в пределах 50 км от центра города. Среднее расстояние от центра Санкт-Петербурга до представленных на рынке элитных лотов составило 47 км (+2% за год), лотов бизнес-класса – 54 км (-7% за год).

По итогам 2025 г. на рынке загородного жилья были представлены все четыре типа отделки, в элитном и бизнес-классе наибольшую долю в структуре предложения занимали лоты без отделки – 60 и 77% соответственно.

Структура предложения по типам отделки, элитный класс



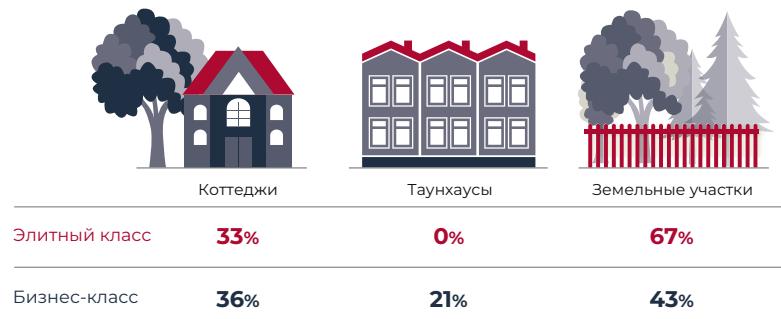
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по типам отделки, бизнес-класс



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по форматам

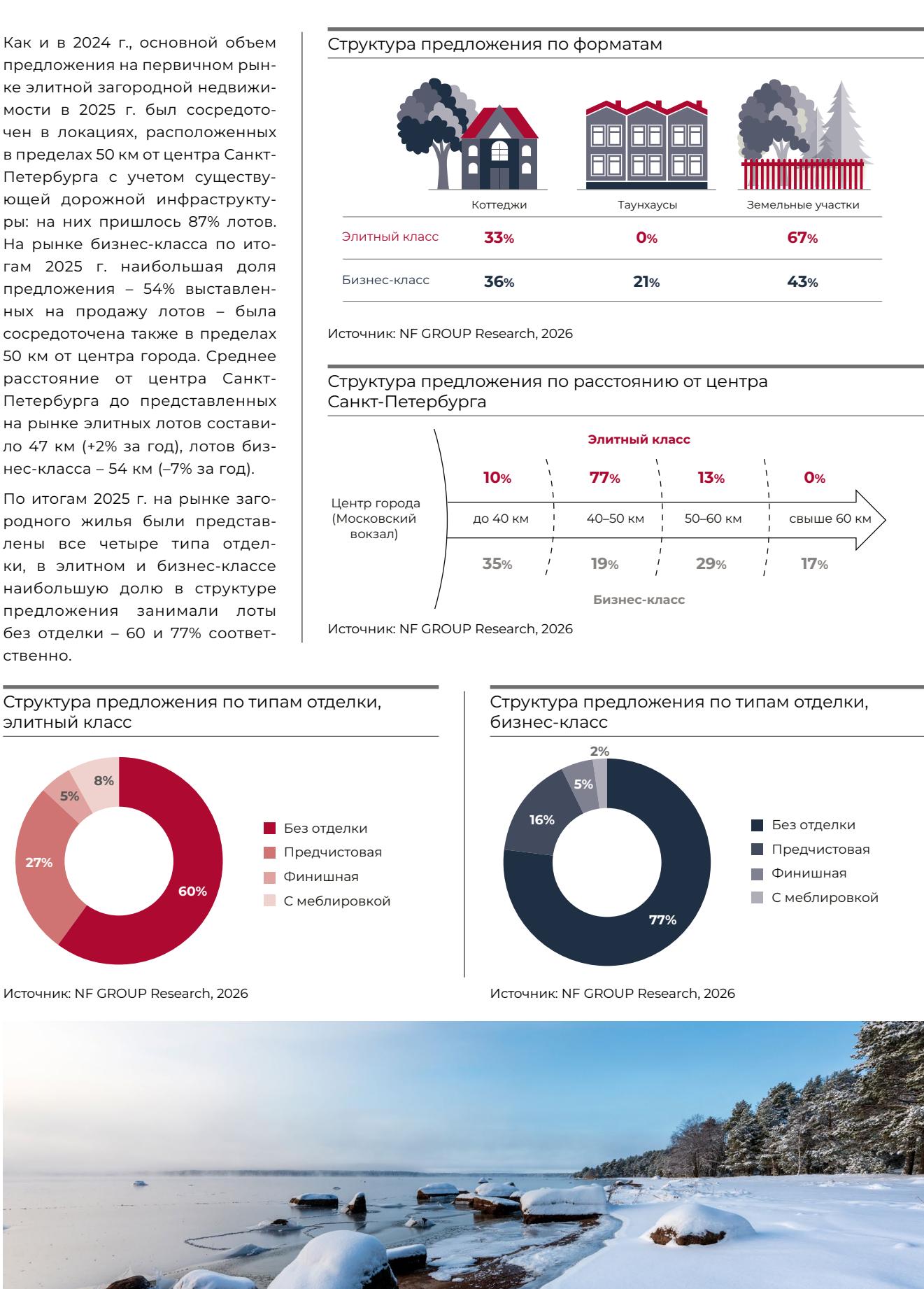


Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по расстоянию от центра Санкт-Петербурга



Источник: NF GROUP Research, 2026



Спрос

По итогам 2025 г. на первичном рынке загородного элитного жилья Санкт-Петербурга и Ленинградской области было реализовано 68 лотов, жилья бизнес-класса – 239 лотов.

Более половины сделок на рынке элитных коттеджных поселков пришлось на формат земельных участков – 60% общего объема спроса, тогда как доля коттеджей составила 40%. На рынке бизнес-класса структура спроса распределилась следующим образом: 44% сделок пришлось на земельные участки, 38% – на коттеджи и 18% – на таунхаусы.

Выборгский район Ленинградской области занял лидирующую позицию по объему спроса как на рынке загородного элитного жилья, так и жилья бизнес-класса: на него пришлось 79 и 64% лотов соответственно. 19% сделок в элитном классе, 15% – в бизнес-классе пришлось

Структура спроса по форматам



Элитный класс	40%	0%	60%
Бизнес-класс	38%	18%	44%

Источник: NF GROUP Research, 2026

на Всеволожский район. Третью позицию заняли Курортный район (2%) в элитном классе и Приозерский (11%) в бизнес-классе.

Лидером по объему спроса на рынке элитного загородного жилья в сегменте коттеджей стал проект «Оберег», в сегменте

участков без подряда – «OasisPark Репинское». В бизнес-классе наибольший объем сделок в сегменте коттеджей зафиксирован в коттеджном поселке Forest Village, в сегменте таунхаусов – «Моменты.Repino», в сегменте участков без подряда – «Крылья Подгорного».

Объекты – лидеры по количеству проданных лотов в 2025 г.

Элитный класс



Бизнес-класс



«OasisPark Репинское»
Земельные участки



Forest Village
Коттеджи



«Моменты.Repino»
Таунхаусы



«Крылья Подгорного»
Земельные участки

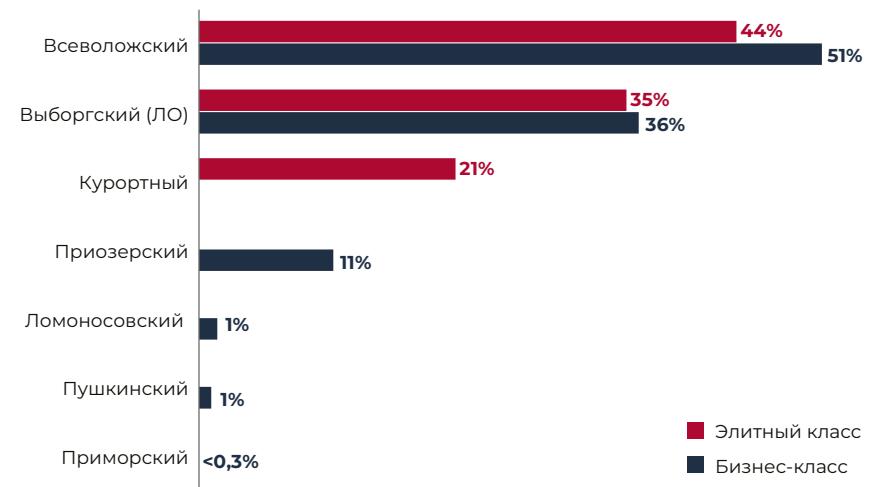
Источник: NF GROUP Research, 2026

Коттеджи

Элитный класс				
				
62 в продаже	448 м² средняя площадь лота в экспозиции	130 млн руб. средняя стоимость лота в экспозиции	27 проданы	376 м² средняя площадь проданного лота
Бизнес-класс				
				
301 в продаже	277 м² средняя площадь лота в экспозиции	69 млн руб. средняя стоимость лота в экспозиции	91 проданы	252 м² средняя площадь проданного лота

По итогам 2025 г. объем предложения коттеджей на первичном рынке элитной загородной жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил 62 лота (-30% за год), что на фоне отсутствия нового предложения было обусловлено вымыванием с рынка лотов. В бизнес-классе объем предложения составил 301 коттедж. За год количество лотов выросло на 50%, в основном за счет выхода на рынок коттеджей в новых проектах / новых очередях.

Структура предложения коттеджей по районам



Источник: NF GROUP Research, 2026



Средняя площадь элитных коттеджей составила 448 м² (+6% за год), в бизнес-классе – 277 м² (+3% за год).

Средний бюджет предложения коттеджей на первичном рынке элитного класса на конец декабря 2025 г. составил 130 млн руб. (+25% за год), в бизнес-классе – 69 млн руб. (+53% за год). Изменение как в элитном, так и в бизнес-классе обусловлено преимущественно удорожанием экспозиции в уже реализующихся на рынке коттеджных поселках.

По итогам 2025 г. основной объем предложения коттеджей на рынке загородной жилой недвижимости как элитного, так и бизнес-класса был сосредоточен во Всеволожском районе, на долю которого пришлось 44 и 51% соответственно.

Наиболее высокая средняя стоимость коттеджей элитного класса сохранилась в Курортном районе и составила 215 млн руб., что на 10% превышает показатель аналогичного периода 2024 г. В бизнес-классе – в Выборгском районе Ленинградской области – 87 млн руб., прирост составил 73% за год. Столь значительное изменение связано с удорожанием экспозиции в уже представленных на рынке коттеджных поселках, в т. ч. Forest Village и «Репино Парк».

Структура предложения по площади и стоимости характеризовалась следующими параметрами: в элитном классе наибольшую долю (28%) составили коттеджи площадью 300–400 м² со стоимостью от 60 до 120 млн руб., в бизнес-классе наибольшая доля (18%) пришлась на лоты 150–200 м² стоимостью 45–90 млн руб.

За 2025 г. на первичном рынке элитной загородной недвижимости было реализовано 27 коттеджей, средняя площадь которых составила 376 м². В бизнес-классе был продан 91 лот со средней площадью 252 м².

Структура предложения коттеджей элитного класса по площади и бюджету

Площадь, м ²	Бюджет, млн руб.					
	Менее 40	40–60	60–80	80–120	120–160	Более 160
Менее 250		4,0%	3,4%			
250–300			10%	1,7%		
300–400			14%	14%	1,7%	1,7%
400–500				12%	1,7%	3,4%
500–600				10%		
Более 600					8,4%	14%

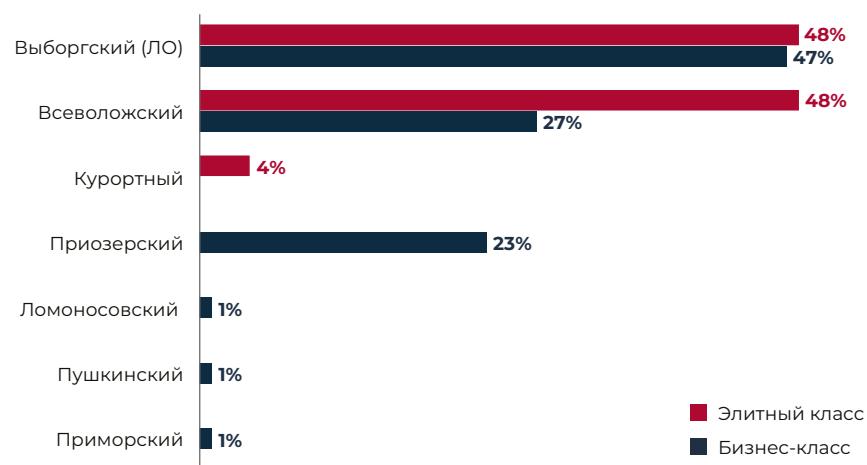
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения коттеджей бизнес-класса по площади и бюджету

Площадь, м ²	Бюджет, млн руб.				
	Менее 30	30–45	45–60	60–90	Более 90
Менее 150	10%	3,2%	0,5%	0,5%	0,5%
150–200	3,8%	2,2%	9,1%	8,6%	0,5%
200–250	3,8%	3,2%	2,2%	3,2%	1,5%
250–300	1,1%	4,3%	5,9%	5,9%	0,5%
300–400		1,1%	1,1%	2,7%	16%
Более 400				2,7%	5,9%

Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса на коттеджи по районам



Источник: NF GROUP Research, 2026

Основной объем сделок на рынке элитной загородной недвижимости распределился между Выборгским и Всеволожским районами Ленинградской области – по 48% каждый, тогда как в коттеджных поселках бизнес-класса основной объем спроса был зафиксирован в Выборгском районе, на который пришлось 47% всех сделок.

теджных поселках бизнес-класса основной объем спроса был зафиксирован в Выборгском районе, на который пришлось 47% всех сделок.

Таунхаусы*

Бизнес-класс				
				
173 в продаже	127 м² средняя площадь лота в экспозиции	35 млн руб. средняя стоимость лота в экспозиции	42 проданы	123 м² средняя площадь проданного лота

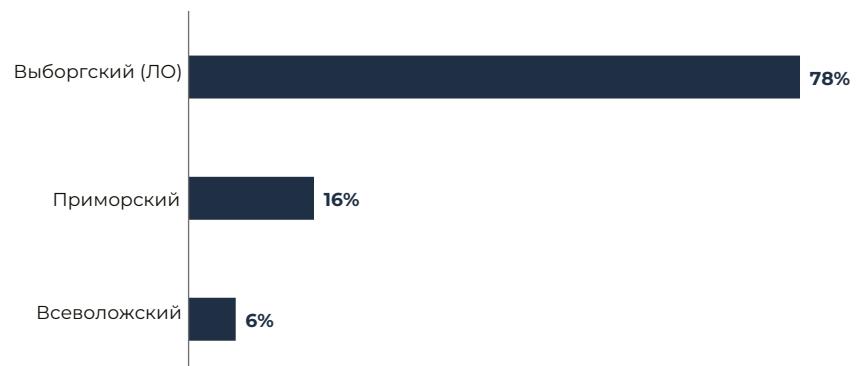
На конец декабря 2025 г. таунхаусы были представлены на первичном рынке в 5 поселках бизнес-класса, суммарно предлагалось 173 лота. За год объем предложения снизился на 26%, что обусловлено значительным объемом продаж в коттеджном поселке «Моменты.Repino».

Средняя площадь таунхауса составила 127 м² (+5% за год), а средний бюджет за год увеличился на 52% – до 35 млн руб.

По итогам 2025 г. основной объем предложения таунхаусов на рынке коттеджных поселков бизнес-класса был сосредоточен в Выборгском районе Ленинградской области, на который пришлось 78% экспозиции. Доля Приморского и Всеволожского районов составила 16 и 6% соответственно.

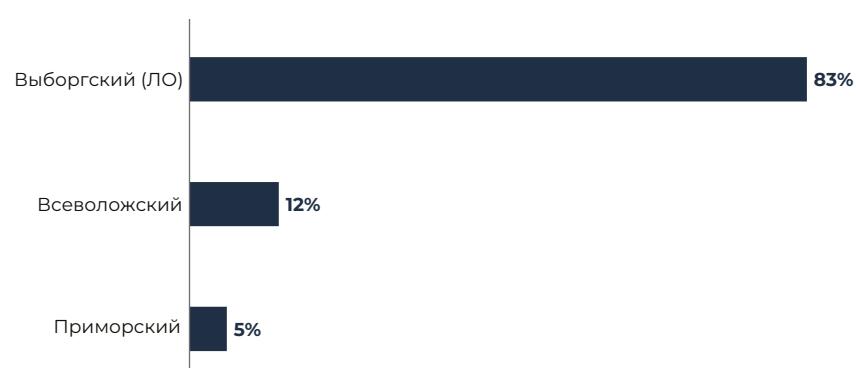
Наиболее дорогие таунхаусы были представлены в Приморском районе Санкт-Петербурга – в среднем 40 млн руб. за лот (+31% по сравнению с итогами 2024 г.). Во Всеволожском и Выборгском районах средняя стоимость таунхаусов находилась на уровне 34 млн руб. за лот, за год прирост показателя составил 35 и 55% соответственно. Прирост обусловлен как удорожанием экспозиции в реализующихся на рынке объектах, так и выходом нового коттеджного поселка – «Образ Жизни. Береговая дерев-

Структура предложения таунхаусов по районам



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса на таунхаусы по районам



Источник: NF GROUP Research, 2026

ня» (Всеволожский район) – со средней стоимостью выше среднерыночного показателя. В 2025 г. на первичном рынке было реализовано 42 таунхауса, средняя площадь проданного лота составила 123 м².

Основной объем спроса в сегменте таунхаусов был сосредоточен в Выборгском районе Ленинградской области (83%).

* На первичном загородном рынке жилья элитного класса не представлено таунхаусов, поэтому в данном разделе были рассмотрены только объекты бизнес-класса.

Земельные участки

Элитный класс				
126 в продаже	25,7 сотки средняя площадь лота в экспозиции	2,3 млн руб. средняя стоимость сотки в экспозиции	41 проданы	31,4 сотки средняя площадь проданного лота
Бизнес-класс				
354 в продаже	17,7 сотки средняя площадь лота в экспозиции	1,1 млн руб. средняя стоимость сотки в экспозиции	106 проданы	14,2 сотки средняя площадь проданного лота

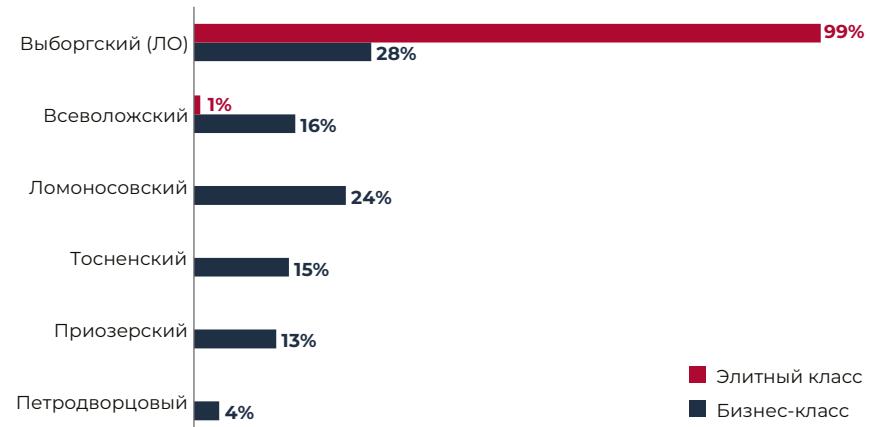
Несмотря на отсутствие старта продаж элитных коттеджных поселков с 2022 г., по итогам 2025 г. объем экспозиции земельных участков вырос на 27% и составил 126 шт. Рост обеспечен как расширением предложения в уже реализующихся проектах, так и техническими изменениями: в ряде поселков была пересмотрена нарезка земельных участков в сторону уменьшения площади, что привело к увеличению общего количества лотов в продаже. В бизнес-классе объем предложения составил 354 участка (+65% за год). Изменение связано с выходом на рынок в 2025 г. новых проектов.

Средний размер лота в элитном классе составил 25,7 сотки (-20% за год), в бизнес-классе – 17,7 сотки (-4% за год).

Средняя цена 1 сотки в объектах элитного класса за год увеличилась на 64% – до 2,3 млн руб., в бизнес-классе показатель остался на сопоставимом с 2024 г. уровне – 1,1 млн руб.

По итогам 2025 г. Выборгский район Ленинградской области сохранил лидирующую позицию по объему предложения земельных участков как в элитных коттеджных поселках, так и в поселках бизнес-класса – 99 и 28% соответственно.

Структура предложения земельных участков по районам



Источник: NF GROUP Research, 2026



Большая часть экспонирующихся лотов была сосредоточена в ближайшем окружении поселка Ленинское.

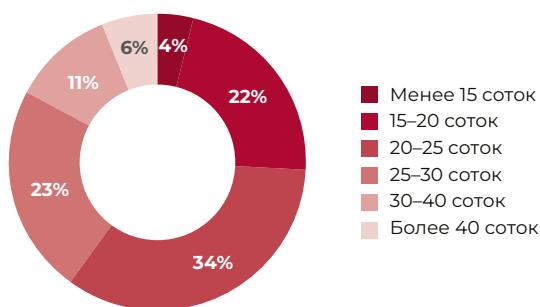
На рынке элитной загородной недвижимости Выборгский район занял первое место по средней цене 1 сотки, показатель был зафиксирован на уровне 2,3 млн руб. за сотку, увеличившись на 68% за год. Столь выраженный прирост обусловлен существенным удорожанием экспозиции в 2 экспонирующихся на рынке коттеджных поселках – «Репинские озера» и «Репинское». В бизнес-классе лидером по средней цене земли остался Тосненский район, где показатель сохранился на сопоставимом с 2024 г. уровне и составил 1,5 млн руб. за сотку.

Структура предложения по площади земельных участков в элитном классе характеризовалась преобладанием лотов площадью 20–25 соток, на которые пришлось 34% объема предложения земельных участков, в бизнес-классе наибольшая доля (32%) была сформирована участками площадью 12,5–15 соток.

По итогам 2025 г. на первичном рынке загородного элитного жилья был реализован 41 земельный участок со средней площадью 31,4 сотки. В коттеджных поселках бизнес-класса было совершено 106 сделок, средняя площадь реализованного лота составила 14,2 сотки.

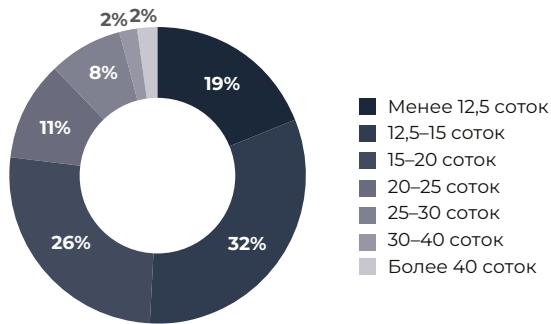
Основной объем спроса земельных участков как в элитных коттеджных поселках, так и в объектах бизнес-класса был сосредоточен в Выборгском районе Ленинградской области.

Структура предложения участков элитного класса по площади



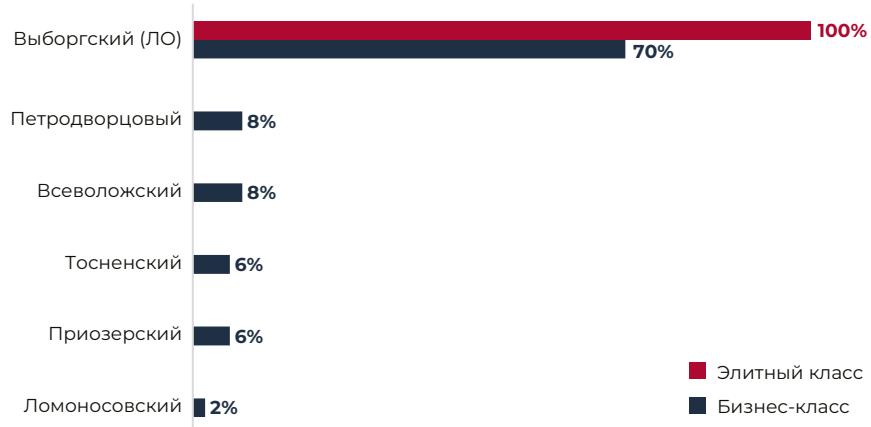
Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения участков бизнес-класса по площади



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура спроса на земельные участки по районам



Источник: NF GROUP Research, 2026

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

NF GROUP – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

Департамент жилой недвижимости это:

- > Крупнейшая база объектов и клиентов, формируемая с 1996 года
- > Сплоченная команда брокеров-профессионалов со стажем работы в отрасли от 5 лет
- > Уникальный накопленный опыт в маркетинговом продвижении
- > Технологичные бизнес-процессы
- > Электронные формы отчетов для собственников.

с 1996 года

мы помогаем клиентам
найти свой дом
и осуществить
выгодные
инвестиции

УСЛУГИ

- > Подбор недвижимости, полностью соответствующей требованиям клиента
- > Представление интересов клиента при покупке недвижимости, консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты и оформление объекта в собственность
- > Независимая консультация по оценке стоимости элитных жилых объектов
- > Консультации по инвестициям в элитную недвижимость
- > Специальные условия для клиентов NF GROUP по ипотечному и банковскому кредитованию
- > Рекомендации ведущих дизайнерских и архитектурных бюро для консультации
- > Полный комплекс от best-use анализа до сопровождения разработки архитектурной концепции

КОНТАКТЫ



Андрей Соловьев

Партнер, региональный директор
департамента городской недвижимости
+7 (903) 130-8113
Asolo@nfgroup.ru



Алия Ханбекова

Директор департамента элитной
недвижимости
+ 7 921 907-33-29
AHanbekova@nfgroup.ru

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ



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

Ксения Федорова

Аналитик-консультант

KFedorova@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.