ЗАГОРОД ТРЕБУЕТ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВЫЙ ИНТЕРЕС К ФОРМАТУ УЧАСТКОВ БЕЗ ПОДРЯДА. ЭТОТ СЕГМЕНТ ОСТАЕТСЯ ДОМИНИРУЮЩИМ: ЖИТЕЛИ РЕГИОНА АКТИВНО СТРОЯТ ДОМА САМОСТОЯТЕЛЬНО, ЗАЧАСТУЮ ПРИВЛЕКАЯ ПОДРЯДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ. РОСТ ОБЪЕМОВ ВВОДА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМОВ НА ЗЕМЛЯХ ИЖС, СНТ И ДНП ПОДТВЕРЖДАЕТ, ЧТО ПОКУПАТЕЛИ ВСЕ ЧАЩЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ГИБКОСТЬ И ПЕРСОНАЛИЗАЦИЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. КИРИЛЛ КОСОВ

Цены в массовом сегменте (эконом и комфорт) в целом остаются стабильными, существенной динамики за год не зафиксировано. На стоимость в большей степени влияет структура оставшихся в продаже лотов. «При этом в более высоких классах — элитные коттеджи и таунхаусы бизнес-класса — наблюдается рост цен. Он связан как с удорожанием отдельных объектов, так и с выводом на рынок новых проектов премиального уровня»,— говорит Светлана Московченко, заместитель директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Виталий Голубев, коммерческий директор жилого комплекса «Охтинские высоты», считает, что ключевым драйвером роста загородного рынка стал заметный сдвиг в потребительских предпочтениях: люди ищут приватность и близость к природе, сохраняя доступ к городской инфраструктуре. «Малоэтажные комплексы, сочетающие преимущества городской и загородной среды, продолжают демонстрировать высокий спрос. При этом покупатели предъявляют новые требования: больше внимания уделяется благоустройству, территориям для отдыха и занятости детей, качеству инженерных сетей и низкой плотности застройки. В технологиях домостроения преобладают энергоэффективные решения: каменные и комбинированные конструкции, позволяющие добиться комфорта и долговечности»,— делится он. Эксперт ожидает, что сегмент малоэтажного жилья сохранит устойчивость благодаря смещению образа жизни и растущему запросу на собственное пространство».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПЛОЩАДЬ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ УЧАСТКОВ СОСТАВЛЯЕТ 6–15 СОТОК, ДЛЯ СТАТУСНЫХ ОБЪЕКТОВ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ДО 20 И БОЛЕЕ СОТОК

ВЫСОКИЙ КЛАСС По данным NF Group, по итогам первого полугодия 2025 года общий объем предложения на первичном рынке высококлассной загородной жилой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил 191 лот в элитном классе, в бизнес-классе — 878 лотов, за полугодие показатель вырос на 2 и 35% соответственно. Существенное увеличение объема предложения в жилье бизнес-класса обусловлено преимущественно расширением экспозиции в уже реализующихся объектах, а также выходом на рынок новых коттеджных поселков.

В первом полугодии 2025 года на рынке загородного жилья бизнес-класса стартовали продажи в трех новых коттеджных поселках: «Образ жизни. Парковая деревня» и «Крылья Подгорного» в формате земельных участков, а также «Образ жизни. Береговая деревня» в формате таунхаусов. Рынок элитного загородного жилья, в свою очередь, не пополнялся новым предложением с 2022 года.

Алия Ханбекова, директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит, что в структуре предложения первичного рынка элитного загородного жилья сохранилось преобладание земельных участков: 61% выставленных на продажу лотов (+8 п. п. за полугодие). При этом на рынке бизнес-класса зафиксирована структурная трансформация: если ранее лидирующую позицию занимали таунхаусы, то к середине года наибольшую долю составили земельные участки: 50% общего объема (+17 п. п. за полугодие). Изменение обусловлено, в том числе, выводом на рынок новых проектов, представленных преимущественно земельными участками без подряда.

Средняя стоимость элитного коттеджа составила 113 млн рублей (+9% за полугодие). По итогам периода средняя стоимость коттеджа на загородном рынке и квартиры или апартамента на городском рынке региона практически сравнялись: в элитном городском жилье показатель достиг отметки 114 млн рублей в результате более выраженного прироста (+20% за полугодие). Для сравнения, средняя площадь элитного коттеджа в экспозиции составила 403 кв. м, элитной квартиры или апартамента — 126 кв. м.

В объектах бизнес-класса средняя стоимость коттеджа составила 51 млн рублей, прибавив 13% за полугодие. Прирост объясняется преимущественно удорожанием предложения в уже реализующихся на рынке коттеджных поселках.

Средняя стоимость таунхауса в бизнес-классе составила 27 млн рублей (+19% за полугодие). Динамика обусловлена выходом на рынок объекта с ценой выше среднерыночной, а также ростом цен в уже реализующихся коттеджных поселках.

Средняя цена сотки земли в коттеджных поселках элитного класса достигла 2 млн рублей (+45% за полугодие), значительный прирост обусловлен значительным удорожанием экспозиции в отдельных коттеджных поселках. В бизнес-классе, напротив, наблюдалось снижение показателя: на 7%, до 1 млн рублей.

По итогам шести месяцев 2025 года на первичном рынке элитной загородной недвижимости было реализовано 29 лотов, основная часть которых пришлась на земельные участки, в то время как в бизнес-классе объем спроса составил 72 лота, наибольшим спросом пользовались коттеджи.

Госпожа Ханбекова комментирует: «Рост цен и структурные изменения на рынке отражают смещение интересов покупателей в сторону загородного жилья как полноценной альтернативы городским квартирам. В условиях ограниченного нового предложения в элитном сегменте интерес к земельным участкам продолжает расти».

Мария Усачева, руководитель отдела продаж Veren Group, говорит, что преимущественно покупатели выбирают объекты площадью 100–200 кв. м (семейные коттеджи), реже — выше 300 кв. м (премиум-сегмент). «Площадь самых востребованных участков составляет 6–15 соток, для статусных объектов этот показатель увеличивается до 20 и более соток. Также клиенты обращают приоритетное внимание на наличие коммуникаций, бесперебойного интернета, охраны и видеонаблюдения».

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ДИНАМИКА СРЕДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТОИМОСТИ КОТТЕДЖЕЙ И ТАУНХАУСОВ, МЛН РУБ. ЗА ЛОТ

	II КВАРТАЛ 2023 ГОДА	II КВАРТАЛ 2024 ГОДА	II КВАРТАЛ 2025 ГОДА
КОТТЕДЖИ			
ЭКОНОМ	7,8	10,8	11
КОМФОРТ	15	19,7	19,3
БИЗНЕС	39,2	38	37,5
ЭЛИТА	75	97,2	109,4
ТАУНХАУСЫ			
ЭКОНОМ	8,8	8,2	8
КОМФОРТ	13,1	17,2	16
БИЗНЕС	22,7	22,3	31,8

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

РЕКРЕАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Эксперты также отмечают рост интереса девелоперов к рекреационной загородной недвижимости. Рекреационная застройка представлена преимущественно апартаментами для постоянного проживания, но есть и квартиры, таунхаусы, доходные апартаменты. Такие объекты часто расположены на первой береговой линии, отличаются необычной архитектурной выразительностью и развитой инфраструктурой: как правило, в составе предусмотрены спа-центры, прогулочные зоны, солярий, зоны отдыха с местами для барбекю.

Роман Сабиржанов, основатель консалтинговой компании HC consulting, подсчитал, что в 2025 году в Санкт-Петербурге и Ленинградской области введено около 20 новых объектов загородной рекреационной недвижимости — в основном это глэмпинги, бутик-отели и малоэтажные курортные комплексы в Приозерском и Выборгском районах.

Реализуют такие проекты преимущественно девелоперы, работающие точечно. Формат комплексов может быть как камерным (до 100 лотов), так и крупным — на рынке есть примеры проектов, в которых свыше 2000 апартаментов.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», считает, что Курортный район остается максимально интересной и перспективной локацией для рекреационной застройки: за последний год аналитики фиксируют прирост нового предложения. Также, по его мнению, большой потенциал есть у новых рекреационных направлений, которые сегодня активно развиваются, например Кронштадта.

«Средний срок окупаемости проектов — семь-девять лет, при активной загрузке — от пяти лет. Наиболее интересные проекты — это форматы wellness village и eco-lodge-комплексы у озер и Финского залива, где объединены проживание, спа и гастрономия. Инвестирование все чаще строится по модели апарт-отелей или клубной долевой схемы: покупка модуля с управлением через оператора и гарантированной доходностью 8–12% годовых. Есть и проекты по крауд-финансированию от 1 млн рублей на долю. Потенциал рынка высок: растет спрос на комфортный отдых в одном-двух часах от города, особенно в премиальном и family-сегменте»,— заключает господин Сабиржанов. ■

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ЗА СОТКУ, ТЫС. РУБ.

	II КВАРТАЛ 2023 ГОДА	II КВАРТАЛ 2024 ГОДА	II КВАРТАЛ 2025 ГОДА
ЛЕНОБЛАСТЬ			
ВСЕВОЛОЖСКИЙ	356	488	521
ВЫБОРГСКИЙ	507	537	546
ПРИОЗЕРСКИЙ	290	365	372
ТОСНЕНСКИЙ	214	204	313
ЛОМОНОСОВСКИЙ	186	217	246
ВОЛХОВСКИЙ	92	138	206
ГАТЧИНСКИЙ	148	160	194
КИРОВСКИЙ	142	165	182
ВОЛОСОВСКИЙ	95	119	131
КИНГИСЕППСКИЙ	73	79	73
ЛУЖСКИЙ	48	56	59
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ			
КУРОРТНЫЙ	1 303	1 324	2 201
ПЕТРОДВОРЦОВЫЙ	798	943	941
ПУШКИНСКИЙ	659	462	532
ВЫБОРГСКИЙ	-	480	529

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ВВОД ЖИЛЫХ ДОМОВ НА УЧАСТКАХ ИЖС, СНТ И ДНП В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ТЫС. ШТ.

МЕСЯЦ	2025 ГОД
ЯНВАРЬ	3804
ФЕВРАЛЬ	3560
МАРТ	3365
АПРЕЛЬ	1472
МАЙ	1525
ИЮНЬ	1519
ИЮЛЬ	1896

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»