

обзор Дмитрий СИНОЧКИН n-peter@mail.ru

# Петербуржцы двинулись в пригород

Индивидуальных жилых домов в Ленобласти за I квартал 2024 года построили больше, чем заключили ДДУ в новостройках. И домов на вторичном рынке продали почти столько же, сколько квартир. А участков – втрое больше.

Загородный рынок стабильно и ровно растет, без оглядки на катаклизмы и геополитику. За январь–март в регионе построили (поставили на учет) 7434 частных жилых дома на участках ИЖС и в садоводствах – на 22,6% больше, чем за тот же период в прошлом году (плюс 6060 домов). И в 2,7 раза больше, чем в IV квартале 2023-го.

Для сравнения: за первые три месяца этого года в области застройщики заключили около 5 тысяч ДДУ в многоквартирных домах. При этом средняя площадь новых домов в ЛО – 136 кв. м, квартир – 41 кв. м. Можно еще сопоставить показатели ввода: в частном секторе за квартал сдали почти миллион кв. м, в многоквартирном – 230 тысяч кв. м.

Больше всего индивидуально-го жилья за I квартал (традиционно) построили во Всеволожском районе: более 300 тысяч кв. м (см. табл. 2). На втором месте по вводу ИЖС – Ломоносовский (231,6 тысячи кв. м), замыкает тройку Выборгский район (119,1 тысячи кв. м).

На вторичном рынке влияние частного сектора тоже весьма заметно. В январе–марте 2024-го граждане заключили 6185 договоров купли-продажи индивидуальных жилых домов. По квартирам – почти столько же: 6645 сделок на «вторичке». Но жилые дома в среднем раза в полтора-два дороже квартир.

Особенно заметен рост в сегменте купли-продажи участков с назначением ИЖС, СНТ или «дачное строительство»: более

18 тысяч сделок за январь–март, устойчивый спрос, плавный рост от года к году. Участки – самый стабильный товар, невзирая на макроэкономические факторы, колебания курса и ключевой ставки, изменения условий по ипотеке. Участки приобретают, чтобы когда-нибудь что-то на них построить, а также – как объект инвестиций, да и просто про запас: новую землю в регион не завезут, и в рамках импортозамещения участки не производят.

За год, по данным «Яндекс. Недвижимости», средняя стоимость домов в коттеджных поселках в петербургском регионе увеличилась на 7,7% и сегодня составляет 92 тысячи рублей за кв. м. (В столичном регионе – плюс 3,8%, до 170 тыс. руб. за кв. м. А, например, в Татарстане частные дома по-

дорожали на 31%, до 75 тысяч рублей за кв. м). При этом предложение домов в организованной застройке (в коттеджных поселках) Петербурга и Ленобласти за год выросло на 26%, в целом по региону – на 35%. По сведениям экспертов ЦИАН, средняя стоимость лота в Ленобласти увеличилась всего на 4% – до 15,3 млн рублей (это цены предложений).

Участники рынка оценивают средний бюджет сделки в масс-маркете в 12–15 млн рублей, в комфорт-классе – в 15–20 млн рублей. Средние цифры на загородном рынке условны и относительно: много зависит от локации, от направления. Самые дорогие дома – в Курортном районе; Карельский перешеек традиционно дороже южных территорий,

но вблизи дворцово-парковых пригородов Пушкина или Стрельны домов в организованной застройке (в коттеджных поселках) Петербурга и Ленобласти за год выросло на 26%, в целом по региону – на 35%. По сведениям экспертов ЦИАН, средняя стоимость лота в Ленобласти увеличилась всего на 4% – до 15,3 млн рублей (это цены предложений).

Основные тенденции, определяющие состояние рынка в первые месяцы 2024 года: сглаживание разницы между ИЖС и СНТ и увеличение доли садовых домов; рост влияния ипотеки (особенно льготных программ); повышение интереса к инвестиционным проектам как со стороны микродевелоперов (купить участок – построить домик – продать), так и со стороны ценителей пассивного дохода (приобрести объект для сдачи в арен-

ду). Тяга петербуржцев к приобретению «традиционных дач» снижается: чтобы выехать на природу в выходные, необязательно что-нибудь покупать. Баз отдыха на разный вкус и кошелек с каждым месяцем становится все больше.

Долю ипотеки на загородном рынке подсчитать сложно. За прошлый год в России выдано 310 тысяч ипотечных кредитов на ИЖС, из них на строительство частных домов – 119 тысяч, на покупку готовых домов – 191 тысяча. Всего в 2023 году, по данным Росстата, «Физики» и частники построили 430 тысяч домов ИЖС, следовательно, доля ипотеки в частном строительстве – 27,7%. По сведениям сайта «ДОМ.РФ», в Ленобласти в прошлом году было выдано около 6 тысяч льготных кредитов на строительство ИЖС и 560 – на покупку готовых домов.

Эксперты оценивают долю ипотечных сделок на первичном загородном рынке региона в 25–30%. В основном – в масс-маркете. Большая часть сделок проходила по льготным программам, под 6–8% годовых, однако и рыночные ставки (16–18%) тоже используются – если, например, предпринимателю удобнее платить по кредиту, чем вытаскивать деньги из бизнеса. Дальнейшее увеличение популярности ипотечных схем будет ограничено ужесточением условий по госпрограммам (см. мнения экспертов).

Еще один интересный тренд – смещение интереса частных застройщиков в сторону одноэтажных домов (см. табл. 8). В 2023 году одноэтажные постройки составили 37,65%, на 7,65% больше, чем в 2022-м. Доля двухэтажных, наоборот, немного сократилась – с 65,7 до 59%. Трехэтажные проекты и вовсе не в моде: 3–4%. Максим Хансон, руководитель AN Insiders, связывает эту тенденцию с практическим опытом: «В одноэтажном доме жить удобнее. Выбор в пользу двухэтажных построек определялся соображениями экономики: меньше затраты на фундамент. С другой стороны, в одноэтажном доме меньше неэффективно используемых площадей: лестницы, подлестничные пространства. Также скажется более рациональный подход к использованию участка: двухэтажный дом оставляет больше места. Но за придомовой территорией надо ухаживать, это хлопотно... Предложение подстраивается под более рациональный спрос».

но, что чиновникам проще предоставлять свободные участки (если они есть) под садоводства: не возникает обязательств по «социалке», по содержанию дорог и т. д.

А вот раздача сельхозугодий и последующий перевод сельхозземель в ИЖС – дело рискованное: могут возникнуть претензии у многодетных семей, у участников СВО и прочих граждан из льготных категорий, которым участки должны предоставляться бесплатно. В Приозерском районе такая «схема» недавно привела к уголовному делу.

В мае 2023 года правительство Ленобласти выпустило постановление № 281 – с перечнем условий, при соблюдении которых садоводства могут включить в границы поселка или деревни. Пока ни одного такого случая в регионе не зафиксировано.

Доля деревянных домов, включая каркасные, в ЛО составляет 47,6%. В среднем по России, как сообщает РБК со ссылкой на Росстат, – 26,7%.

Традиционно невелика доля кирпичных построек: из кирпича в Ленобласти в прошлом году возвели 472 дома, в 2022-м – 576. Это долго и дорого, но престижно и основательно.

По отзывам участников рынка, на выбор конструктива все заметнее влияют макроэкономические факторы: стоимость кредита (на заводские домокомплекты ипотеку получить проще), скорость строительства, дефицит квалифицированной рабочей силы.

«На выбор покупателей основного материала влияют не только цена и доступность», – говорит девелопер Вадим Новиков, руководитель проекта КП «Оберег». – Есть и другие ограничения. Деревянный дом (особенно каркасный) менее долговечен, срок его службы – 15–20 лет. Дом из дорогих каркасных конструкций (фахверк, CLT-панели) прослужит на 20–30 лет дольше. В целом выбор конструктива определяется сценарием жизни. Чем дальше от города – тем доля дерева в постройке выше; в поселках для сезонного проживания чаще встречаются деревянные дома, для постоянного – каменные (в широком понимании). Если дом строится как «семейное гнездо», владельцы, скорее всего, выберут камень, бетон и т. д. А для уик-энда в сезон подходят и модульные домики, которые сейчас в большом количестве возводятся на базах отдыха».

Дмитрий Эюзин, генеральный директор ГК «Дом», также полагает, что стоимость материалов сейчас не на первом месте в перечне факторов, определяющих выбор: «Последние месяцы цены на основные группы материалов менялись разноманерно, пиломатериалы подорожали немногим выше инфляции, сухие смеси подешевели, импортные отделочные материалы предсказуемо подорожали. К началу сезона грамотные строители делают запасы, чтобы держаться в рамках сметы».

По оценкам участников рынка, на предпочтения покупателей будут влиять также переориентация на внутренний рынок лесоперерабатывающих мощностей, ранее принадлежавших западным компаниям. Проблемы с экспортом могут способствовать насыщению внутреннего рынка и сдержат рост цен на частные дома.

Дмитрий Эюзин, генеральный директор ГК «Дом», также полагает, что стоимость материалов сейчас не на первом месте в перечне факторов, определяющих выбор: «Последние месяцы цены на основные группы материалов менялись разноманерно, пиломатериалы подорожали немногим выше инфляции, сухие смеси подешевели, импортные отделочные материалы предсказуемо подорожали. К началу сезона грамотные строители делают запасы, чтобы держаться в рамках сметы».

По оценкам участников рынка, на предпочтения покупателей будут влиять также переориентация на внутренний рынок лесоперерабатывающих мощностей, ранее принадлежавших западным компаниям. Проблемы с экспортом могут способствовать насыщению внутреннего рынка и сдержат рост цен на частные дома.

## Деревянный приоритет

Доля деревянных домов, включая каркасные, в ЛО составляет 47,6%. В среднем по России, как сообщает РБК со ссылкой на Росстат, – 26,7%.

Традиционно невелика доля кирпичных построек: из кирпича в Ленобласти в прошлом году возвели 472 дома, в 2022-м – 576. Это долго и дорого, но престижно и основательно.

По отзывам участников рынка, на выбор конструктива все заметнее влияют макроэкономические факторы: стоимость кредита (на заводские домокомплекты ипотеку получить проще), скорость строительства, дефицит квалифицированной рабочей силы.

«На выбор покупателей основного материала влияют не только цена и доступность», – говорит девелопер Вадим Новиков, руководитель проекта КП «Оберег». – Есть и другие ограничения. Деревянный дом (особенно каркасный) менее долговечен, срок его службы – 15–20 лет. Дом из дорогих каркасных конструкций (фахверк, CLT-панели) прослужит на 20–30 лет дольше. В целом выбор конструктива определяется сценарием жизни. Чем дальше от города – тем доля дерева в постройке выше; в поселках для сезонного проживания чаще встречаются деревянные дома, для постоянного – каменные (в широком понимании). Если дом строится как «семейное гнездо», владельцы, скорее всего, выберут камень, бетон и т. д. А для уик-энда в сезон подходят и модульные домики, которые сейчас в большом количестве возводятся на базах отдыха».

Дмитрий Эюзин, генеральный директор ГК «Дом», также полагает, что стоимость материалов сейчас не на первом месте в перечне факторов, определяющих выбор: «Последние месяцы цены на основные группы материалов менялись разноманерно, пиломатериалы подорожали немногим выше инфляции, сухие смеси подешевели, импортные отделочные материалы предсказуемо подорожали. К началу сезона грамотные строители делают запасы, чтобы держаться в рамках сметы».

По оценкам участников рынка, на предпочтения покупателей будут влиять также переориентация на внутренний рынок лесоперерабатывающих мощностей, ранее принадлежавших западным компаниям. Проблемы с экспортом могут способствовать насыщению внутреннего рынка и сдержат рост цен на частные дома.

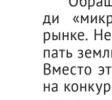
## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



**Дмитрий НОВОСЕЛЬЦЕВ**  
руководитель «1-и Академии недвижимости»:

«Данные Росреестра, которые фиксируют рост продаж домов и участков по отношению к прошлому году, соответствуют сведениям о реализации по нашим поселкам – «Разметелево» и «Сосновские горки». У нас наблюдается рост продаж участков и снижение темпа строительства домов в ценовом сегменте более 12 млн рублей. Продажа участков меньше зависит от ипотеки: с использованием кредита приобретается около 30% участков. Остальные – за собственные средства покупателей, в рассрочку и т. д. Рост числа ипотечных сделок замедляется, особенно заметно – в сегменте строительства домов по договорам подряда, но также и в продаже готовых домов. Этого следовало ожидать, ЦБ РФ для этого и повышал ключевую ставку – чтобы снизить покупательскую активность, «охладить» спрос и остановить рост цен. В городе в сегменте МКД это произошло на полгода раньше. Но, в отличие от городского рынка, у загородного еще есть потенциал роста. И мы прогнозируем увеличение продаж участков под застройку».

Обращу внимание на новый тренд среди «микроспекулянтов» на загородном рынке. Некоторые из них перестали покупать земли в новых коттеджных поселках. Вместо этого ищут участки по 8–12 соток на конкурсных аукционах по делам о банкротстве физических лиц. Рынок продаж через конкурсные производства заметен и будет, судя по всему, увеличиваться и дальше. Еще одна тенденция: постепенно на загородный рынок начинают приходиться выплаты участникам СВО».



**Вячеслав ЖЕЛТОВ**  
руководитель компании «Сова Девелопмент»:

«Сегодняшний рост регистрации новых домов – результат мощного всплеска продаж ИЖС прошлым летом. Ипотеки (на участки или под договор подряда) выдавались в больших количествах, без особых ограничений. Спрос по готовым (построенным домам) активизировался в конце прошлого года, когда стало понятно, что льготная ипотека заканчивается».

У нас по продажам несколько другая картина, чем у Росреестра. В январе–феврале спрос был невысокий, рынок практически замер. С марта началось оживление, но темпы реализации пока ниже прошлогодних».

В I квартале, особенно в начале года, стали сказываться серьезные изменения по льготной ипотеке: сокращение максималь-



**Данил БАРИШЕВ**  
управляющий партнер компании «Вилла Эксперт»:

«Первый квартал 2024 года для рынка загородной недвижимости, на мой взгляд, прошел относительно активно. Данные Росреестра по объему сделок это подтверждают. Мы также видим увеличение количества сделок, как по домам, так и по участкам. Впрочем, пока показатели реализации ниже «пиковых» значений конца 2023 года».

Интерес потенциальных клиентов к приобретению загородной недвижимо-

сти подогревают различные льготные программы кредитования. Ну и, конечно, ожидания возможной корректировки или отмены части программ. Поэтому многие клиенты предпочитают не затягивать процесс принятия решения о покупке».

Активизировался спрос и со стороны частных инвесторов, которые приобретают участки для строительства домов на продажу или для последующей сдачи в аренду. В наших коттеджных поселках AquaDolce и «Павловский квартал» существенный объем сделок в первом квартале пришелся именно на покупки по льготным ипотечным программам».

На вторичном рынке в первом квартале спрос также устойчивый: клиенты приспособились к новым (высоким) ставкам и готовы приобретать объекты в расчете на рефинансирование кредита после снижения базовых ставок».

Ожидать существенного снижения цен на данный момент не приходится. Сегмент земельных участков демонстрирует уверенный рост за счет высокого спроса со стороны клиентов с льготными ипотечными программами. Цены на ликвидные готовые дома (даже на вторичном рынке) также не снижаются. Стоимость строительных материалов плавно увеличивается, по крайней мере – не ниже уровня инфляции. И даже небольшое снижение ключевой ставки (и вслед за этим ипотечных ставок) может привести к росту цен на фоне активизации отложенного спроса».



**Марина ШКУРКО**  
управляющий партнер компании Puzzle Realty:

«По росту ввода новых частных домов видно, что идет общий подъём загородного рынка. После пандемии стоимость однокомнатной квартиры практически сравнялась со стоимостью среднего частного дома с участком. При этом загородная инфраструктура постепенно развивается; семьи с детьми (которым нужна школа или детсад), с пожилыми родственниками (нужна медицина) все чаще рассматривают загородные варианты – прежде всего из-за большей площади для проживания. Это главная тенденция, главный драйвер для загородного рынка. Ценник на городское жилье завышен, на загородное пока еще нет».

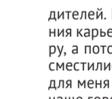
Еще одно наблюдение: целевая аудитория молодеет. Раньше к нам приезжали, смотрели и покупали дорогие дома в основном люди в возрасте 40–45 лет и старше. Сейчас в нашей целевой аудитории все больше людей от 25 до 35 лет. Это второе поколение пригородных жителей, они выросли в загородных домах своих ро-

дителей. И если раньше, по мере становления карьеры, они покупали сначала квартиру, а потом уже дом, то сейчас приоритеты сместились. «Я вырос в загородном доме, для меня этот образ жизни понятен», – все чаще говорят наши клиенты».

Сейчас шок от ограничений в ипотеке прошел, народ приспособился; спрос встанет на правильные рельсы, продажи восстановятся. Но в целом, по нашим прогнозам, лето 2024 года по объемам реализации пойдет слабее, чем лето 2023-го. В основном из-за ипотечного фактора».

Если сравнивать I квартал 2023-го и 2024-го, надо учесть, что в начале прошлого года нас догонял «хвост» кризиса, возникшего после объявления частичной мобилизации. То есть оба раза действовали негативные факторы. Видимо, мобилизация повлияла серьезнее, поэтому первый квартал 2024-го прошел чуть получше».

В конце 2023 года был достаточно резкий всплеск интереса, в том числе – к загородным объектам. Люди спешили «запрыгнуть в последний вагон», оформить сделку до ухудшения условий. Будет ли этот аргумент действовать во втором квартале, не предугадать. Будет ли этот аргумент действовать во втором квартале, не предугадать. Будет ли этот аргумент действовать во втором квартале, не предугадать».



**Сергей БАЛУЕВ**  
руководитель отдела продаж ГК «ФАКТ»:

«По сделкам рост рынка в первом квартале 2024 года по нашей статистике составляет примерно 10%. Во втором квартале цены будут расти, потому что инфляция с середины прошлого года ускоряется, стоимость работ и материалов существенно выше, чем в прошлом году. Дорожает как строительство домов, так и обустройство инфраструктуры, коммуникации. Спрос также будет расти, если продолжится стимулирование ипотечных программ государством, больше банков будут заходить на загородный рынок. Я считаю, что спрос и цены на втором квартале будут расти как на землю, так и на дома».

В коттеджных поселках с полным комплектом коммуникаций, с регламентом строительства либо с обязательным порядком цена за землю начинается от 5–6 млн рублей за участок. Если это хорошая локация с продуманной концепцией, то цена на дом, без учета стоимости земли, будет начинаться от 15–20 млн рублей. Это уже серьезные инвестиции. Сегодня рынок изменился, и массовый продукт, как правило, должен укладываться в 10–15 млн максимум. А это уже модульные дома, небольшие размеры, с простой концепцией проекта, зачастую не близко от города».

При этом появляются все больше потенциальных клиентов, которые рассматривают МКД, но выбирают загородный дом. Если покупатель подбирает жилье для себя, то оказывается, что купить двух- или трехкомнатную квартиру в городе стоит столько же, а то и дороже, чем дом недалеко от города, с двумя спальнями, с участком, тем самым решив вопрос и досуга, и увеличения жилплощади. Первый фактор – высокие цены в городе и ограниченность предложений. Второй – инвестиционная составляющая: все больше инвесторов, которые вкладывались в квартиры в городе, чтобы купить, сдать и затем продать, переходят на «загородку»: инвестиционная привлекательность загородного рынка на сегодняшний момент высокая, цены на входе низкие».



**Марина ШКУРКО**  
управляющий партнер компании Puzzle Realty:

«По росту ввода новых частных домов видно, что идет общий подъём загородного рынка. После пандемии стоимость однокомнатной квартиры практически сравнялась со стоимостью среднего частного дома с участком. При этом загородная инфраструктура постепенно развивается; семьи с детьми (которым нужна школа или детсад), с пожилыми родственниками (нужна медицина) все чаще рассматривают загородные варианты – прежде всего из-за большей площади для проживания. Это главная тенденция, главный драйвер для загородного рынка. Ценник на городское жилье завышен, на загородное пока еще нет».

Еще одно наблюдение: целевая аудитория молодеет. Раньше к нам приезжали, смотрели и покупали дорогие дома в основном люди в возрасте 40–45 лет и старше. Сейчас в нашей целевой аудитории все больше людей от 25 до 35 лет. Это второе поколение пригородных жителей, они выросли в загородных домах своих ро-

ТАБЛ. 1. РЕГИСТРАЦИЯ ДОМОВ ИЖС И ДОМОВ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ В СНТ В ЛЕНОБЛАСТИ

	ВСЕГО		ИЖС		СНТ	
	колич., шт.	пл., кв. м	колич., шт.	пл., кв. м	колич., шт.	пл., кв. м
2023	18 835	2 493 017	13 161	1 842 964	5674	649 783
ЯНВАРЬ 2024	3 814	514 715	2050	283 092	1764	231 623
ФЕВРАЛЬ	1472	192 688	754	100 592	718	92 096
МАРТ	2148	290 037	1116	153 386	1032	136 651
I кв. 2024	7434	997 440	3920	537 070	3514	460 370

Данные Управления Росреестра по ЛО

ТАБЛ. 2. ВВОД ЖИЛЬЯ ЗА I КВАРТАЛ ПО РАЙОНАМ ЛЕНОБЛАСТИ (ВЫБОРОЧНО), КВ. М

РАЙОН	I КВАРТАЛ 2023		I КВАРТАЛ 2024	
	всего	в т. ч. ИЖС	всего	в т. ч. ИЖС
ВСЕВОЛОЖСКИЙ	458 619	264 086	478 995	301 809
ЛОМОНОСОВСКИЙ	176 763	147 492	202 393	161 160
ВЫБОРГСКИЙ	93 380	93 380	132 125	119 124
ГАТЧИНСКИЙ	89 920	84 983	110 891	107 582
ПРИОЗЕРСКИЙ	61 532	59 476	66 970	66 970
ТОСНЕНСКИЙ	59 707	50 728	70 974	70 974
КИРОВСКИЙ	30 453	30 453	55 268	47 341
КИНГИСЕПСКИЙ	25 603	13 515	17 034	17 034
ЛУЖСКИЙ	21 162	21 162	20 610	20 610
ВСЕГО ПО ЛО	1 071 213	819 349	1 227 183	997 440

Данные администрации ЛО

ТАБЛ. 3. ВВОД ЖИЛЫХ ДОМОВ НА УЧАСТКАХ ИЖС, СНТ И ДНП В ЛЕНОБЛАСТИ, ШТ.

МЕСЯЦ	2021	2022	2023	2024
ЯНВАРЬ	1204	2111	3345	3814
ФЕВРАЛЬ	1596	2202	1192	1472
МАРТ	1735	1634	1523	2148
АПРЕЛЬ	1615	1875	1353	
МАЙ	1272	1228	1335	
ИЮНЬ	1283	1560	1554	
ИЮЛЬ	1337	1598	1638	
АВГУСТ	1639	1954	1927	
СЕНТЯБРЬ	1619	1771	1946	
ОКТАБРЬ	1632	1802	1173	
НОВЯБРЬ	1690	500	1054	
ДЕКАБРЬ	192	397	535	
ВСЕГО	16 814	18 632	18 835	

Данные Управления Росреестра по ЛО

ТАБЛ. 4. ПРОДАЖИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В ЛЕНОБЛАСТИ, ШТ.

	2022	2023	2024
ЯНВАРЬ	н/д	1760	2066
ФЕВРАЛЬ	н/д	1753	1950
МАРТ	н/д	2327	2169
АПРЕЛЬ	2102	2310	
МАЙ	1931	2589	
ИЮНЬ	1846	2837	
ИЮЛЬ	2284	2812	
АВГУСТ	2758	3105	
СЕНТЯБРЬ	2626	2985	
ОКТАБРЬ	2748	3098	
НОВЯБРЬ	2164	3198	
ДЕКАБРЬ	2698	3100	

Данные Управления Росреестра по ЛО

ТАБЛ. 5. ПРОДАЖИ УЧАСТКОВ ИЖС, СНТ, ДНП НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В ЛЕНОБЛАСТИ, ШТ.

	2021	2022	2023	2024
ЯНВАРЬ	3339	3291	4654	4866
ФЕВРАЛЬ	4637	4714	5235	6503
МАРТ	5422	6804	7943	6653
АПРЕЛЬ	6813	7428	9394	
МАЙ	6634	6428	10180	
ИЮНЬ	5639	8282	9633	
ИЮЛЬ	5389	7490	8769	
АВГУСТ	5385	6381	9962	
СЕНТЯБРЬ	5156	2814	9677	
ОКТАБРЬ	4780	7312	8797	
НОВЯБРЬ	3883	5486	8097	
ДЕКАБРЬ	6420	7065	8649	
ВСЕГО	63 497	73 495	101 010	

Данные Управления Росреестра по ЛО

ТАБЛ. 6. ИЗМЕНЕНИЕ ДОЛИ СНТ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РЕГИСТРАЦИИ НОВЫХ ДОМОВ В ЛЕНОБЛАСТИ, ШТ.

ПЕРИОД	ВСЕГО	ИЖС	СНТ	ДОЛЯ СНТ
2020	12513	7753	4760	38%
2021	16814	12963	3851	22,9%
2022	18632	14703	3929	21,1%
2023	18 835	13161	5674	30,1%
I кв. 2024	7434	3920	3514	47,3%

Данные Управления Росреестра по ЛО

ТАБЛ. 7. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМОВ, ПОСТРОЕННЫХ В ЛЕНОБЛАСТИ В 2023 ГОДУ, ПО МАТЕРИАЛУ СТЕН, ШТ.

	ВСЕГО	ИЖС	СНТ
КИРПИЧНЫЕ	472	329	143
ПАНЕЛЬНЫЕ	83	61	22
БЛОЧНЫЕ	1438	1126	312
ДЕРЕВЯННЫЕ	8838	5185	3653
МОНОЛИТНЫЕ			