

Первичный рынок жилой недвижимости Москвы:

Адаптация к новой рыночной реальности

Итоги и ключевые тренды 1 полугодия 2026 в границах Старой Москвы

Рынок сжимается, но не останавливается: новых проектов стало больше

Н1 2025

НОВЫЕ КОРПУСА /
ПРОЕКТЫ НА РЫНКЕ
(ОБЪЯВЛЕН СТАРТ
ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

92 | 16 ШТ.

ОБЪЕМ НОВОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА (ОБЪЯВЛЕН
СТАРТ ПРОДАЖ, РНС
ПОЛУЧЕН)

1 352.2 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В
СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ

2.1 МЛН КВ.М

КОЛИЧЕСТВО
СДЕЛОК

24 550 ШТ.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ
КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ
ПРОЕКТАХ НА КОНЕЦ
ИЮНЯ

712 645 РУБ.

Н1 2026

▼ 70 | 20 ШТ.

▼ -43%
776.4 ТЫС. КВ. М

▼ -9%
1.9 МЛН КВ.М

▼ -32%
16 714 ШТ.

▲ +24%
883 549 РУБ.



По итогам 1 полугодия 2026 года первичный рынок Старой Москвы не остановился, а перестроился под новую реальность. Физические объемы снизились: новое строительство — на 43% г/г, предложение в строящихся проектах — на 9%, количество сделок — на 32%. При этом число новых проектов выросло с 16 до 20, что подтверждает сохранение девелоперской активности.

Рынок становится более точечным и премиальным, а средняя стоимость кв. м выросла на 24% — до 884 тыс. руб. Покупатель стал осторожнее: спрос концентрируется в качественных проектах бизнес- и премиум- классов. На фоне постепенного ухода льготной ипотеки ключевую роль будут играть рассрочки и специальные ипотечные программы, к которым рынку предстоит адаптироваться во 2 полугодии.



Екатерина Ломтева

Директор,
Руководитель департамента
жилой недвижимости

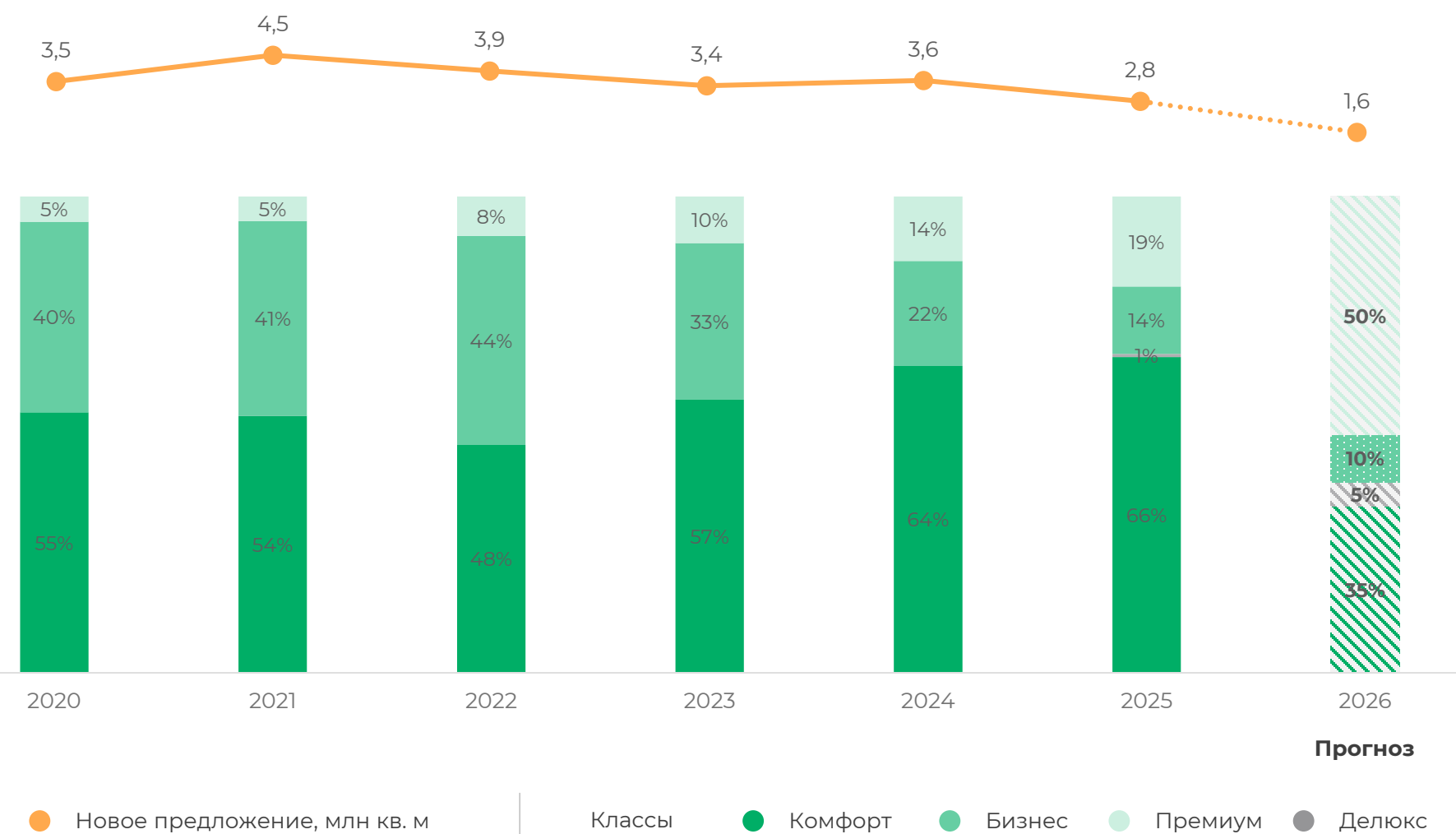


НАПИСАТЬ



Прогноз: объем нового строительства снизится на 42% по итогам 2026

Объем нового строительства и структура предложения в разрезе классов



776.4 тыс. кв. м

Выведено на рынок в новых корпусах и проектах в H1 2026, что **на 42% ниже** результата H1 2025

20 новостроек вышли в продажу

В 1-ом полугодии 2026, что выше показателя за 1-ое полугодие 2025 (+4 шт.), однако 95% новых проектов относятся к классу премиум и делюкс

50% доля ПРЕМИУМ-КЛАССА

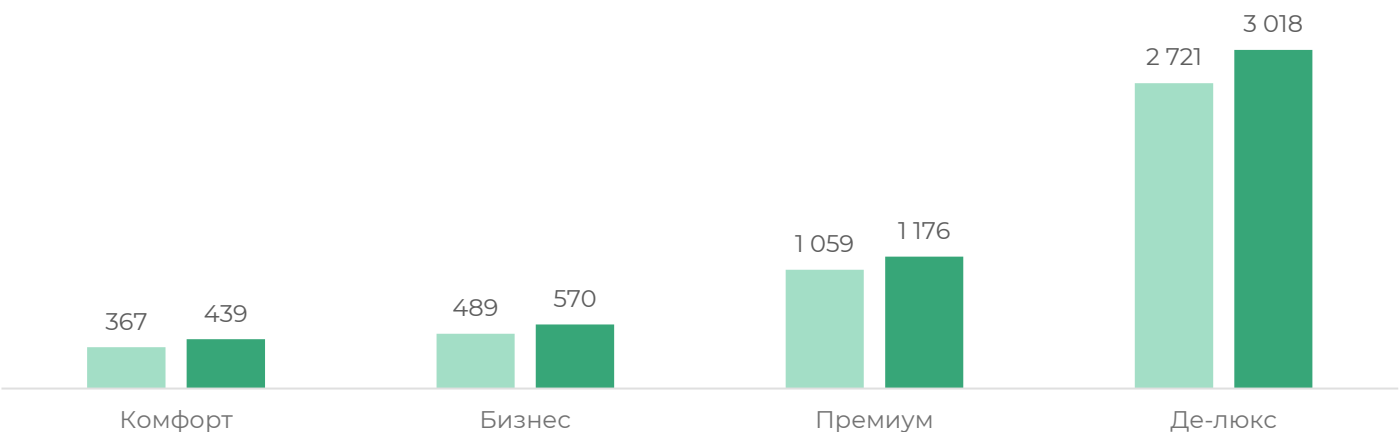
- По прогнозу аналитического департамента жилой недвижимости CORE.XP, объем нового строительства по итогам 2026 года сократится на 42%.
- Совокупный объем нового строительства составит 1,6 млн кв. м — это исторический минимум за последние 5 лет.
- Первичный рынок Москвы внутри МКАД постепенно переходит к модели «премиализации» предложения.

Структурный рост средней цены квадратного метра +24%

Средневзвешенная цена H1 2025 vs H1 2026

Тыс. рублей за кв. м

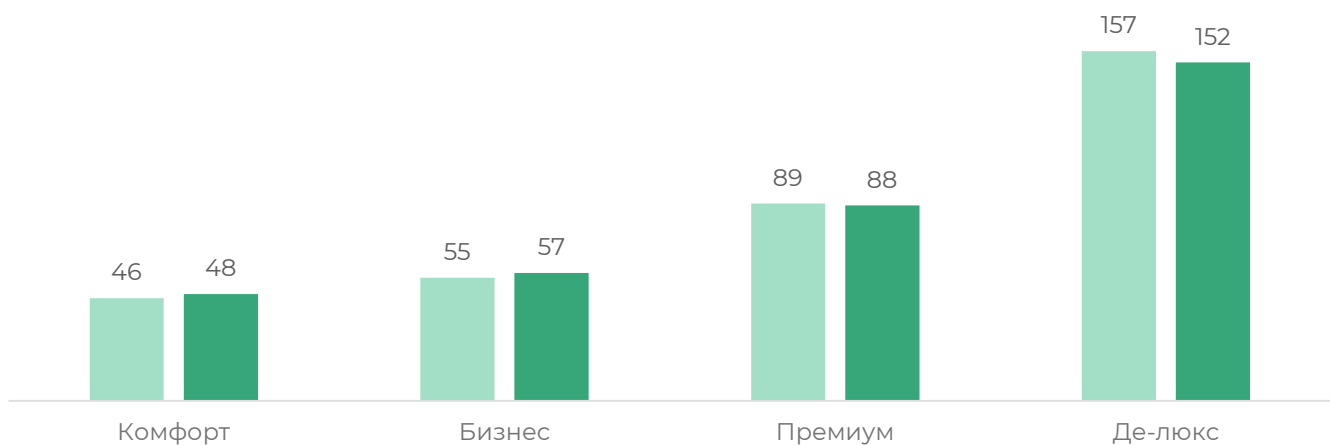
● H1 2025 ● H1 2026



Средняя площадь лота H1 2025 vs H1 2026

кв. м

● H1 2025 ● H1 2026



Динамика ключевых показателей, г/г

Класс недвижимости

Средневзвешенная цена, тыс. руб. за кв. м

Средняя площадь лота, кв. м

Комфорт	439▲ 20%	48▲ 4%
Бизнес	570▲ 17%	57▲ 4%
Премиум	1 176▲ 11%	88▼ -1%
Де-люкс	3 018▲ 11%	152▼ -3%

▲ 20% РОСТ ЦЕНЫ КВ. М

- В комфорт-классе связан с связан прежде всего с сокращением доступного предложения
- На фоне ограниченной льготной ипотеки и высокой чувствительности покупателей к бюджету сделки из экспозиции быстрее уходят наиболее доступные лоты
- Оставшийся объем предложения формирует более высокий средний ценовой уровень.

▲ 17% РОСТ ЦЕНЫ КВ. М

- В бизнес-классе отражает более качественную структуру экспозиции
- в продаже сохраняются проекты с сильной локацией, развитой инфраструктурой и более высоким уровнем продукта.
- Средняя площадь лота выросла на 4%, что указывает на усиление семейных и среднеформатных квартир в предложении.

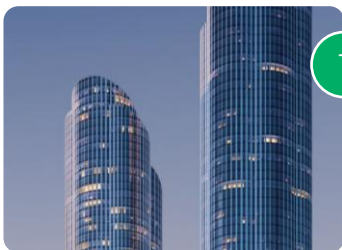
Старты продаж 1-го полугодия 2026: «премиализация» первичного рынка

ДЕ-ЛЮКС

ПРЕМИУМ

БИЗНЕС

КОМФОРТ



1

Аурус

Застройщик Страна Девелопмент
РВЭ 4Q 2031



2

Энигмия

Застройщик Upside Development
РВЭ 4Q 2028



3

Омега Резиденс

Застройщик Эталон
РВЭ 1Q 2030



4

Магнум Соло

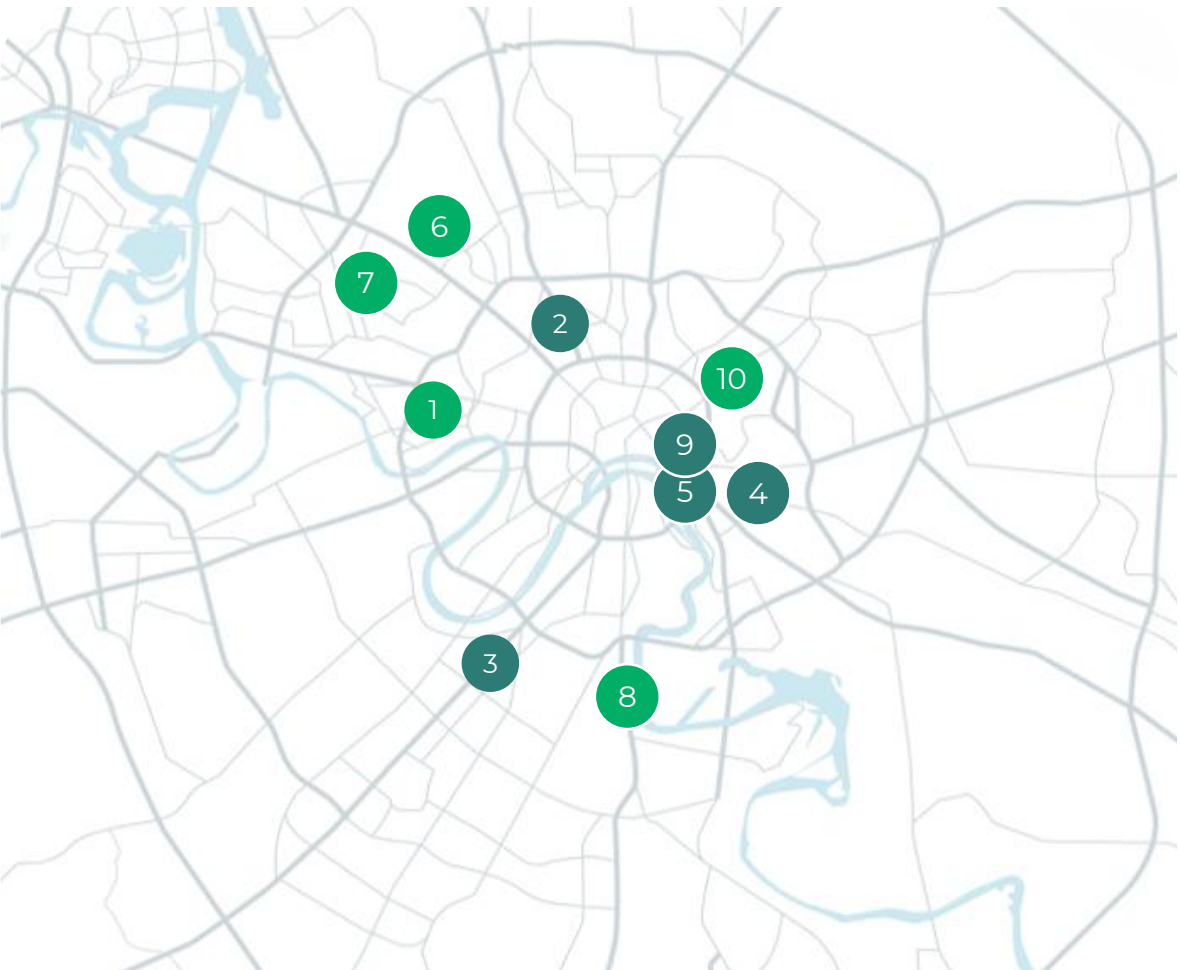
Застройщик Magnum Development
РВЭ 2Q 2028



5

Резиденции Воронцова

Застройщик Развитие
РВЭ 2Q 2028



6

Муза

Застройщик Мангазея
РВЭ 2Q 2029



7

Мастерс

Застройщик Capital Group
РВЭ 4Q 2029



8

Стоун Блик

Застройщик STONE
РВЭ 4Q 2030



9

Тессинский 5

Застройщик Element
РВЭ 3Q 2029



10

Усадьба Демидова

Застройщик MR Group
РВЭ 2Q 2028

Старты продаж 1-го полугодия 2026: «премиализация» первичного рынка

ДЕ-ЛЮКС

ПРЕМИУМ

БИЗНЕС

КОМФОРТ



11

Дом на Джалия

Застройщик A 101
РВЭ 2Q 2029



12

Дом спорта

Застройщик Capital Group
РВЭ 1Q 2029



13

Казачий

Застройщик MR Group
РВЭ 3Q 2029



14

Лёвшинский 19

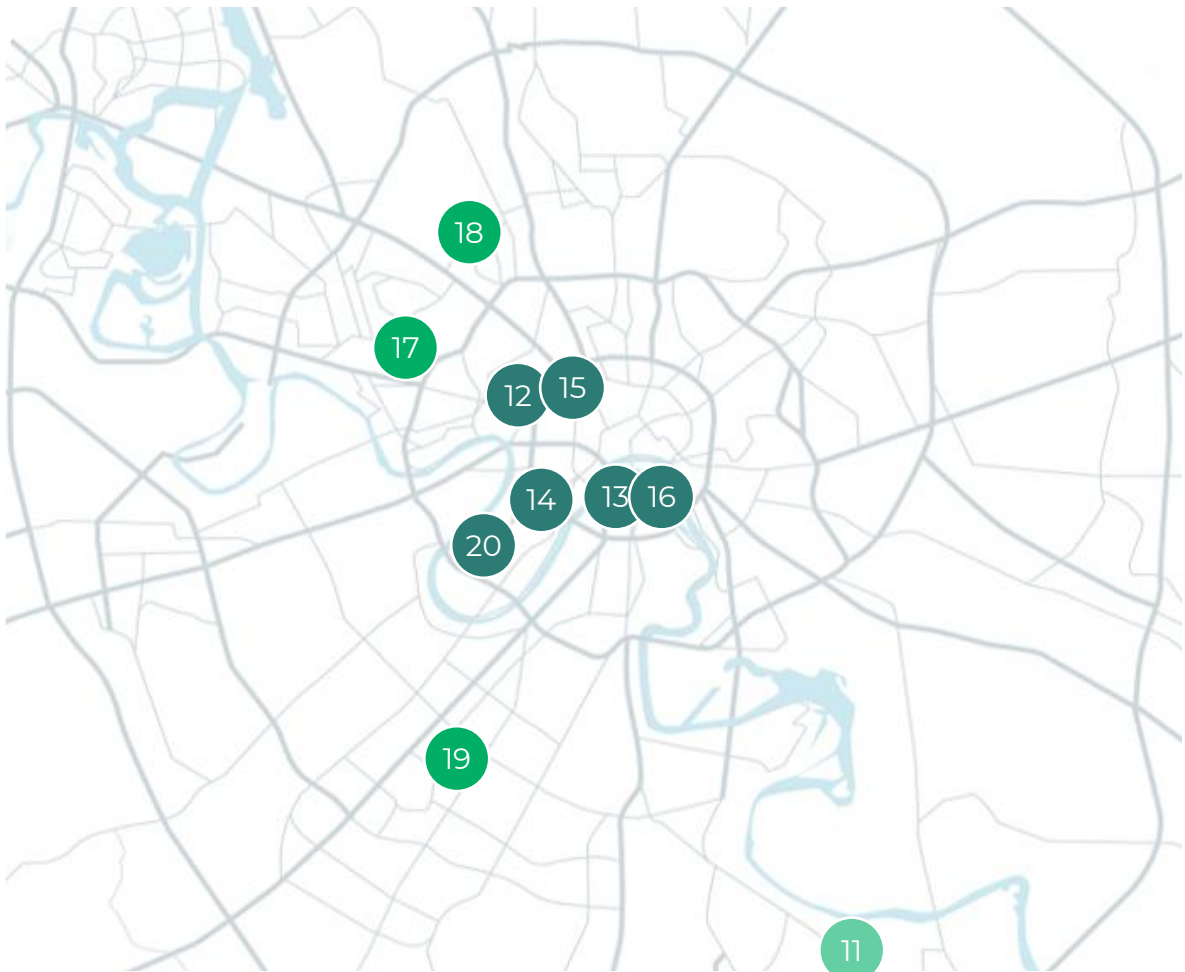
Застройщик Трансстройинвест
РВЭ 2Q 2028



15

Палашёвский 11

Застройщик SMINEX
РВЭ 1Q 2030



16

Пыжевский 5

Застройщик ТЕКТА
РВЭ 2Q 2029



17

Сезар Будущее

Застройщик Sesar Group
РВЭ 4Q 2029



18

C5

Застройщик MRI Group
РВЭ 1Q 2030



19

Секрет Гарден

Застройщик КОРТОС
РВЭ 4Q 2029



20

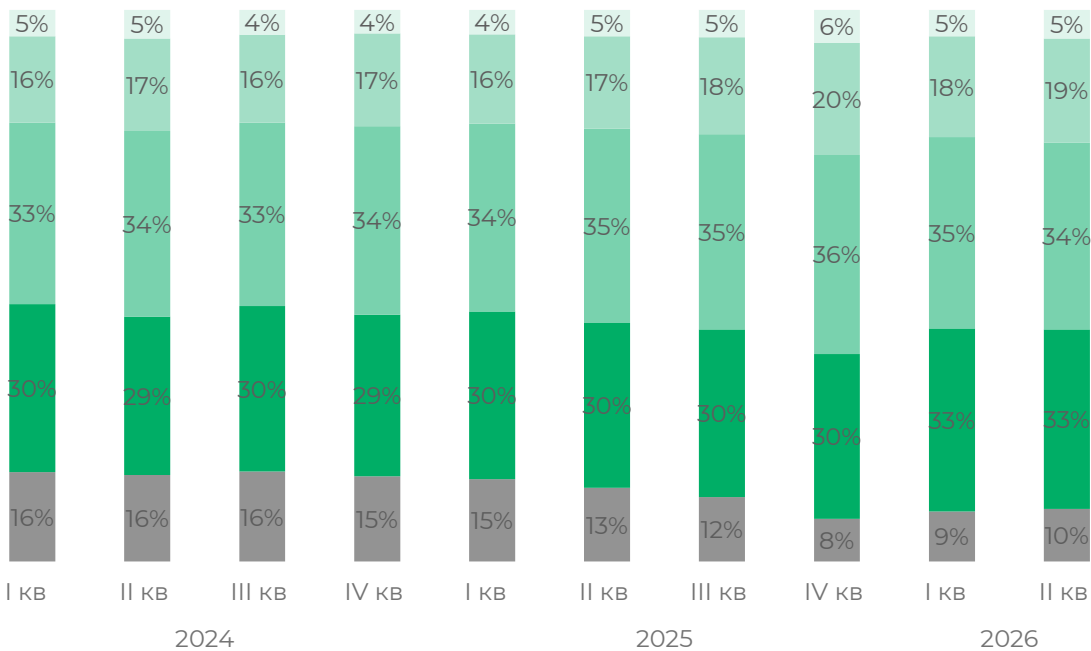
Узоры

Застройщик Capital Group
РВЭ 4Q 2028

Меньше студий и апартаментов – больше лотов без отделки

По типу комнатности, %

● студии ● 1-комн. ● 2-комн.
● 3-комн. ● 4-комн.

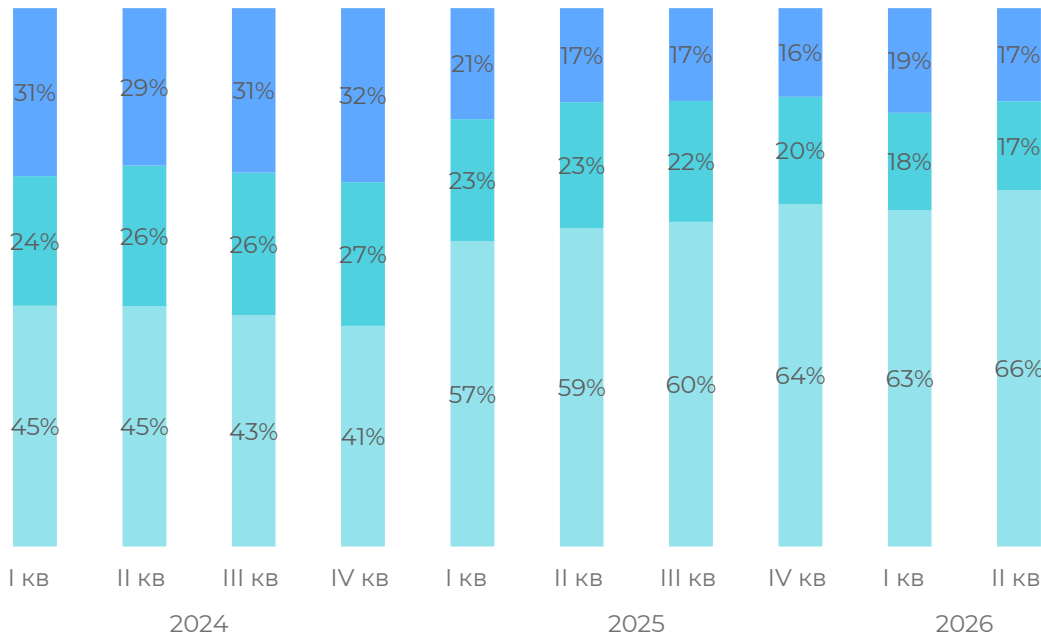


67%

- 1–2-комнатные форматы остаются ядром экспозиции и закрывают основной покупательский спрос.
- Доля студий за год снизилась до 10%, что говорит о сокращении предложения самых компактных лотов.
- Девелоперы сохраняют фокус на лотах с наиболее широким спросом и доступным бюджетом входа.

По типу отделки, %

● Без отделки ● White Box ● С отделкой

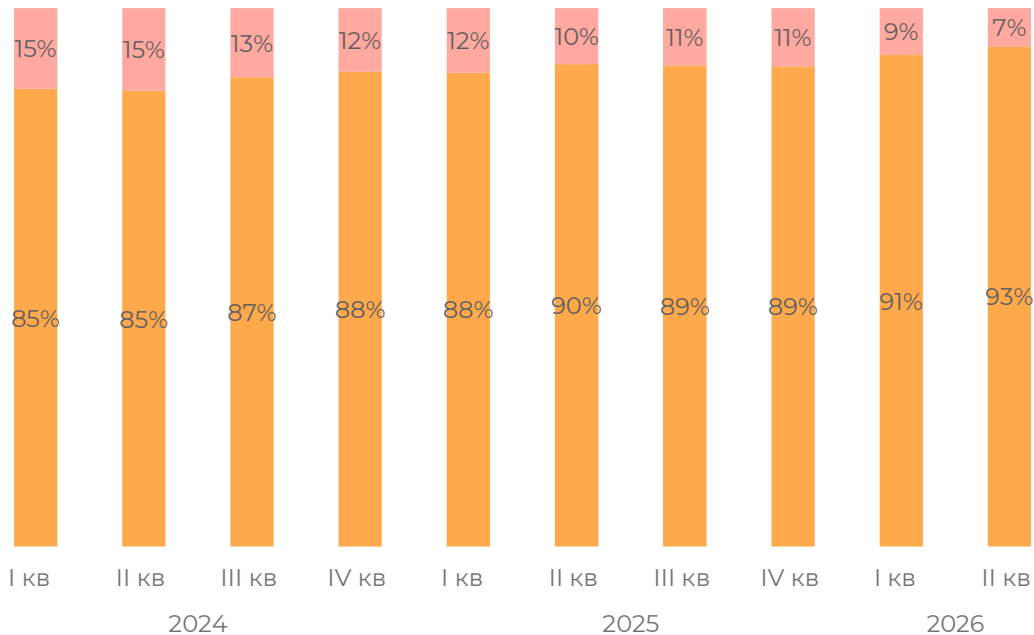


66%

- Доля лотов без отделки выросла: 66% против 59% годом ранее.
- Девелоперы чаще выводят продукт без отделки, чтобы сократить издержки и удержать цену предложения.
- Для покупателя отделка превращается в дополнительную опцию, а не базовую характеристику проекта.

По доле квартир и апартаментов, %

● Квартиры ● Апартменты

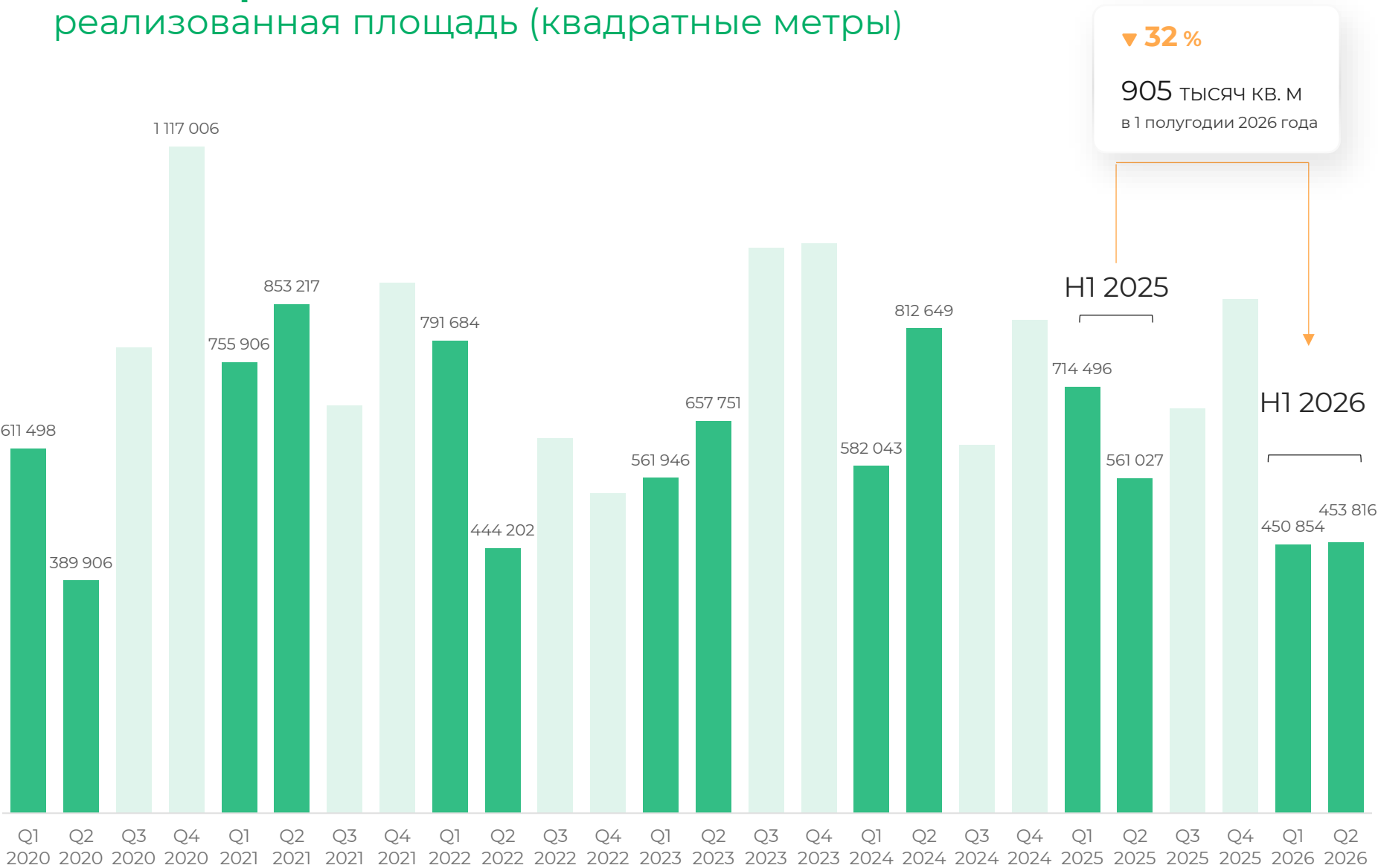


7%

- Апартменты продолжают терять долю в структуре строящегося предложения.
- Снижение связано с последствиями регуляторных ограничений и изменением стратегии девелоперов.
- Для покупателя это означает меньше альтернатив с более низким бюджетом входа.

Снижение спроса в I полугодии – не кризис, а новая структура сделок

Объем спроса: реализованная площадь (квадратные метры)



Источник: CORE.XP Жилая недвижимость

▼ 32%
ПАДЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА РЕГИСТРАЦИЙ ДДУ

в I полугодии 2026 года по сравнению с I полугодием 2025 года – с 24,5 тыс. до 16,7 тыс.

▼ 905
ТЫСЯЧ КВ. М

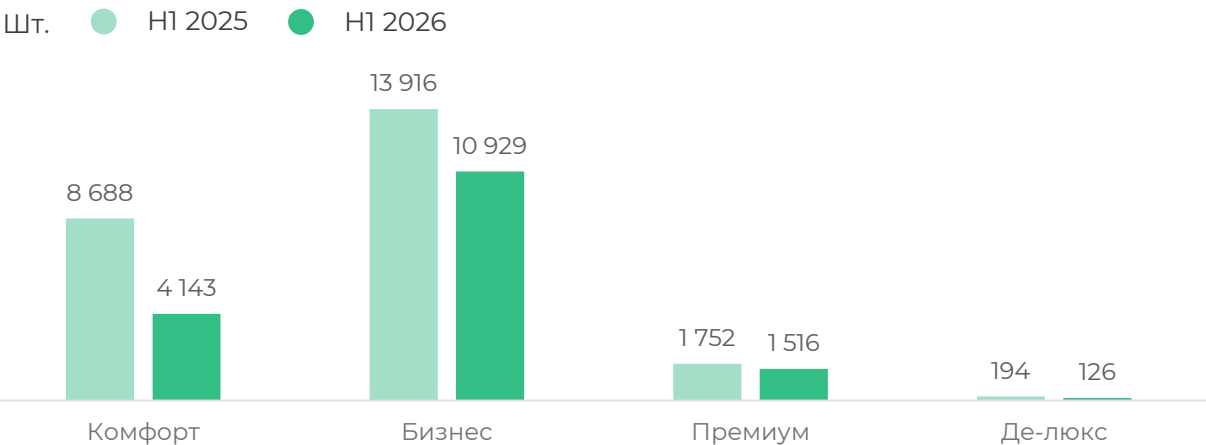
Составил объем реализованной площади на первичном рынке, что на 29% ниже, чем в I полугодии 2025 и является минимальным значением для I квартала с 2020 года.

▲ 65%
ДОЛЯ БИЗНЕС-КЛАССА

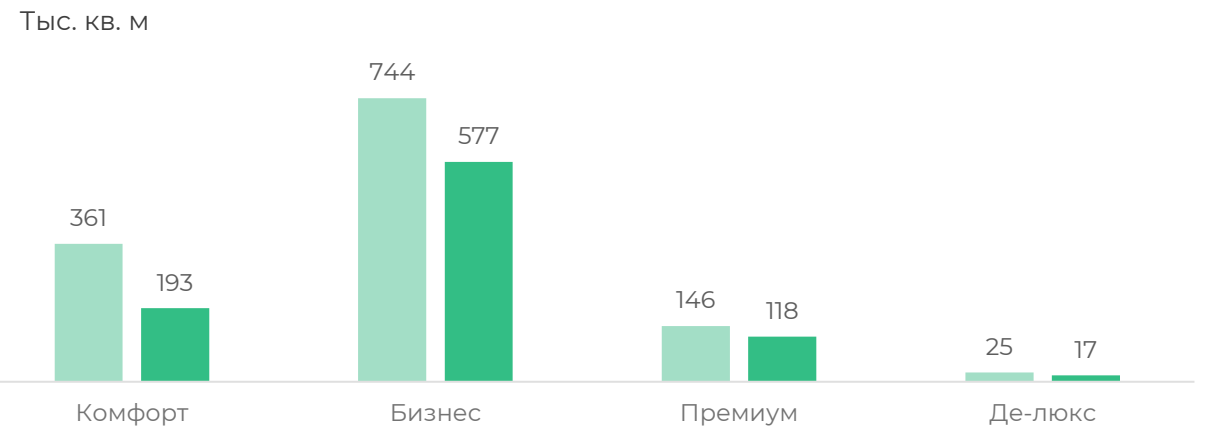
- В сделках I полугодия 2026, что на 7 п.п. выше, чем в I полугодии 2025.
- Доля комфорт-класса – 22% против 29% (-7 п.п. г/г).
- Доля премиум-класса составила 11% в объеме спроса, что эквивалентно значению за I-ое полугодие 2025 года.
- Доля делюкс класса также не изменилась и составила 2% в структуре спроса первичного рынка за I-ое полугодие 2026 года.

Аналитика продаж в разрезе классов в границах старой Москвы

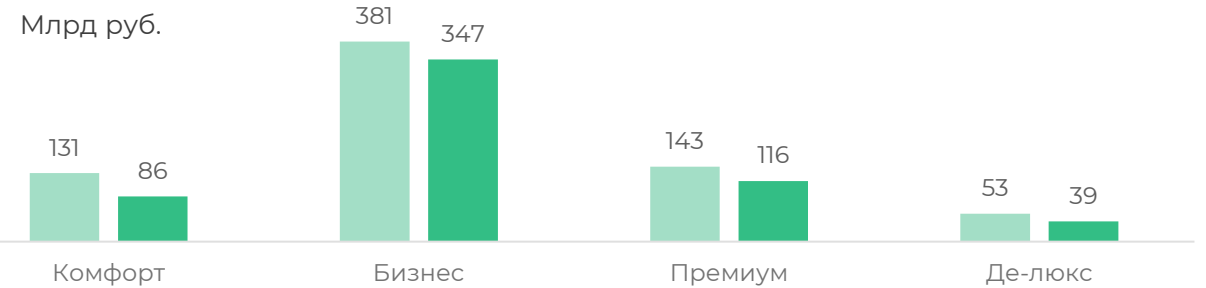
Количество проданных лотов Н1 2025 vs Н1 2026



Объем реализованной площади Н1 2025 vs Н1 2026



Выручка застройщиков Н1 2025 vs Н1 2026



Динамика ключевых показателей в Н1 2026, г/г

Класс недвижимости	Количество проданных лотов, шт.		Объем реализованной площади, тыс. кв. м		Выручка, млрд руб.	
Комфорт	4 143	▼ 52%	193	▼ 47%	86	▼ 34%
Бизнес	10 929	▼ 21%	577	▼ 22%	347	▼ 9%
Премиум	1 516	▼ 13%	118	▼ 19%	116	▼ 19%
Де-люкс	126	▼ 35%	17	▼ 32%	39	▼ 27%

▼ 52%
ПРОДАННЫХ ЛОТОВ

в комфорт-классе как итог Н1 2026 на фоне более высокой чувствительности массового покупателя к бюджету сделки

▼ 29%
СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА
РЕАЛИЗОВАННОЙ ПЛОЩАДИ

в премиум-классе на фоне роста средней цены в экспозиции (+11% Н1 2026 vs Н1 2025)

Лидеры **бизнес-класса** с наибольшими объемами продаж в Н1 2026



ЗИЛАРТ

БИЗНЕС

Застройщик	ЛСР
Ввод в эксплуатацию	II кв 2026 – IV кв 2027
Реализовано кв. м	17 040
Реализовано лотов, шт.	426



Остров

БИЗНЕС

Застройщик	ДОНСТРОЙ
Ввод в эксплуатацию	II кв 2026 – I кв 2029
Реализовано кв. м	16 983
Реализовано лотов, шт.	265



Апсайд Тауэрс

БИЗНЕС

Застройщик	Upside Development
Ввод в эксплуатацию	II кв 2026 – II кв 2027
Реализовано кв. м	16 913
Реализовано лотов, шт.	318



Левел Южнопортовая

БИЗНЕС

Застройщик	Level Group
Ввод в эксплуатацию	II кв 2026 – IV кв 2029
Реализовано кв. м	15 660
Реализовано лотов, шт.	319

Лидеры **премиум-класса** с наибольшими объемами продаж в Н1 2026



Остров (кварталы 7, 12.2)

ПРЕМИУМ

Застройщик	ДОНСТРОЙ
Ввод в эксплуатацию	II кв 2026 – I кв 2029
Реализовано кв. м	13 521
Реализовано лотов, шт.	108



Ривер Парк Кутузовский

ПРЕМИУМ

Застройщик	AEON Development
Ввод в эксплуатацию	III кв 2026 – III кв 2027
Реализовано кв. м	8 647
Реализовано лотов, шт.	136



СОЮЗ

ПРЕМИУМ

Застройщик	Родина
Ввод в эксплуатацию	II кв 2026
Реализовано кв. м	7 510
Реализовано лотов, шт.	127



Мастерс

ПРЕМИУМ

Застройщик	Capital Group
Ввод в эксплуатацию	IV кв 2029
Реализовано кв. м	6 198
Реализовано лотов, шт.	76

Лидеры **делюкс-класса** с наибольшими объемами продаж в Н1 2026



Большая Татарская 35

ДЕЛЮКС

Застройщик	ДОНСТРОЙ
Ввод в эксплуатацию	I кв 2028
Реализовано кв. м	2 126
Реализовано лотов, шт.	22



Веспер Погодинская

ДЕЛЮКС

Застройщик	VESPER
Ввод в эксплуатацию	IV кв 2028
Реализовано кв. м	1 825
Реализовано лотов, шт.	6



Фрунзенская набережная

ДЕЛЮКС

Застройщик	SMINEX
Ввод в эксплуатацию	III кв 2027
Реализовано кв. м	1 645
Реализовано лотов, шт.	10



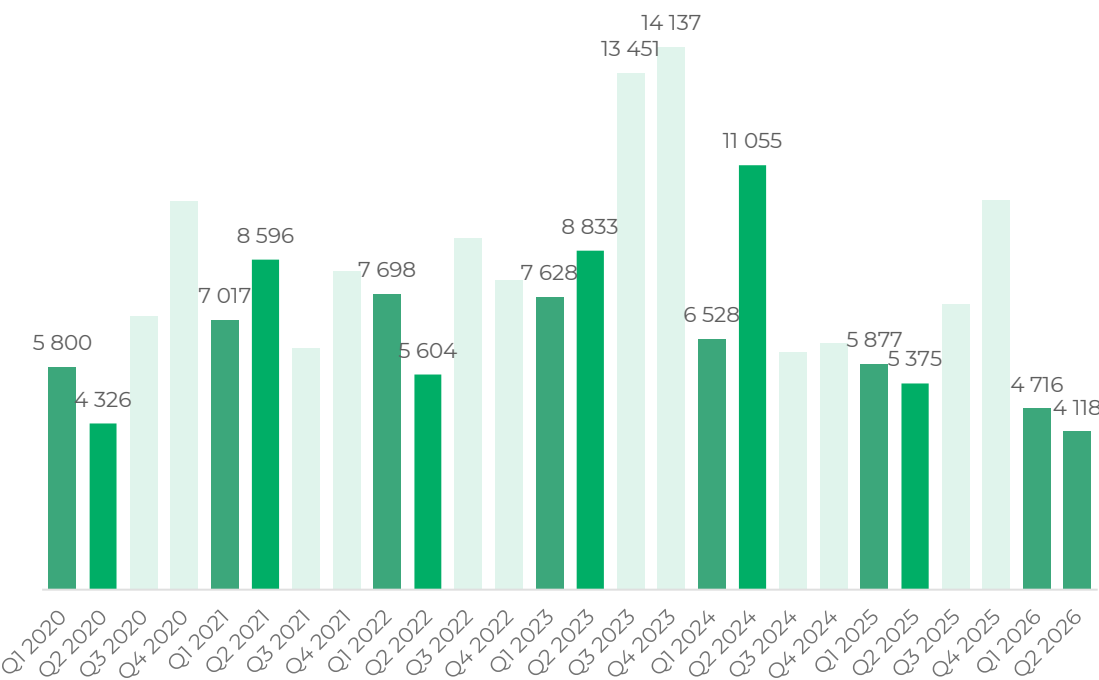
Николь

ДЕЛЮКС

Застройщик	MR Group
Ввод в эксплуатацию	I кв 2028
Реализовано кв. м	1 593
Реализовано лотов, шт.	13

Ипотека – инструмент финансирования сделок, несмотря на высокие ставки

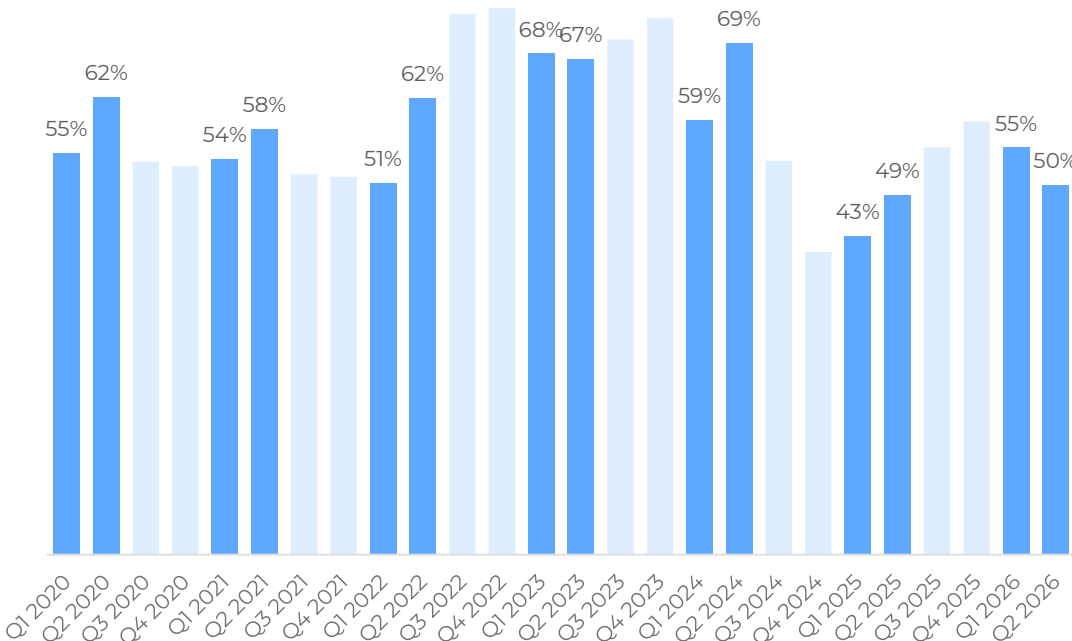
Количество сделок с использованием ипотеки



21%

- Количество сделок с использованием ипотеки в первом полугодии 2026 года снизилось на 21% г/г
- Основные причины - ограничения по семейной ипотеке и сохранением высокой стоимости рыночного кредитования

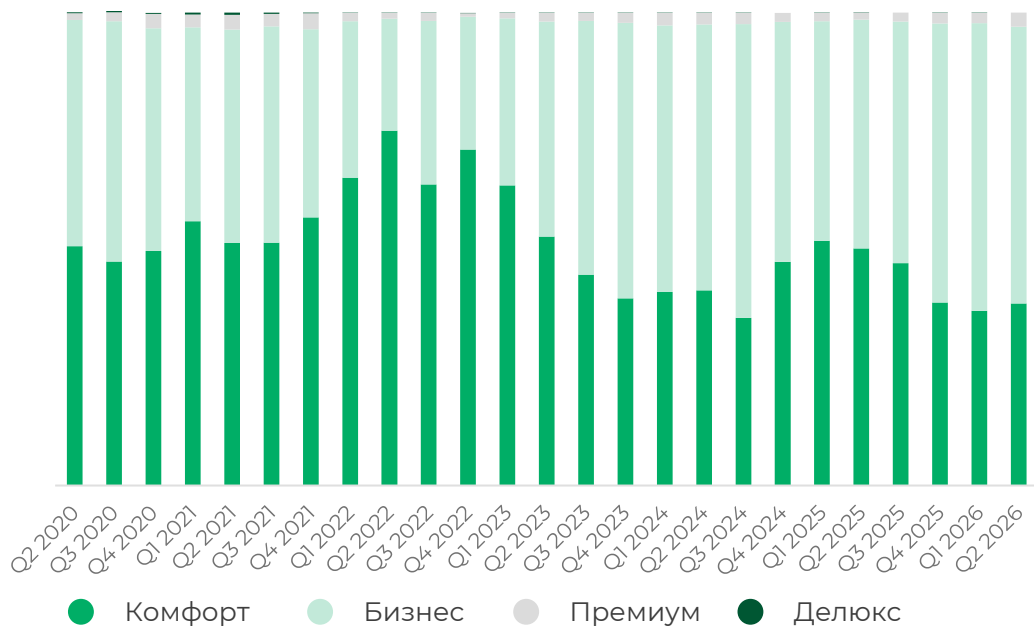
Доля ипотечных сделок



53% п.п.

- Доля ипотечных сделок по итогам 1 полугодия 2026 года составила 53%, увеличившись (+7 п.п. г/г)
- При снижении абсолютного количества ипотечных сделок ипотека сохраняет роль одного из ключевых инструментов финансирования покупок, в том числе на фоне постепенного снижения ключевой ставки.

Доля ипотечных сделок в разрезе классов



60%

- Ключевую роль в структуре ипотечных сделок сохраняет бизнес-класс (60%)
- Доля комфорт-класса в ипотечных сделках – 38% (-13 п.п. г/г)

КТО МЫ?

НАСЛЕДИЕ И НОВАЯ ЭРА

CORE·XP

750 ТЫСЯЧ КВ. М

Общая площадь закрытых
инвестиционных сделок в 2025 году

70 МЛРД РУБЛЕЙ

Оценочная
стоимость сделок

800 ТЫСЯЧ КВ. М

Портфель инвестиционных
мандатов в Москве и регионах



Преемник **российского бизнеса**
CBRE - мирового лидера
в консалтинге

С 2022 года - независимая
русская компания
с сохраненной **командой,**
клиентами и технологиями

Полный спектр услуг:
от консультации до полного
управления активами



Екатерина Ломтева

Директор, Руководитель департамента
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Евгений Сугробов

Директор по развитию, департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ

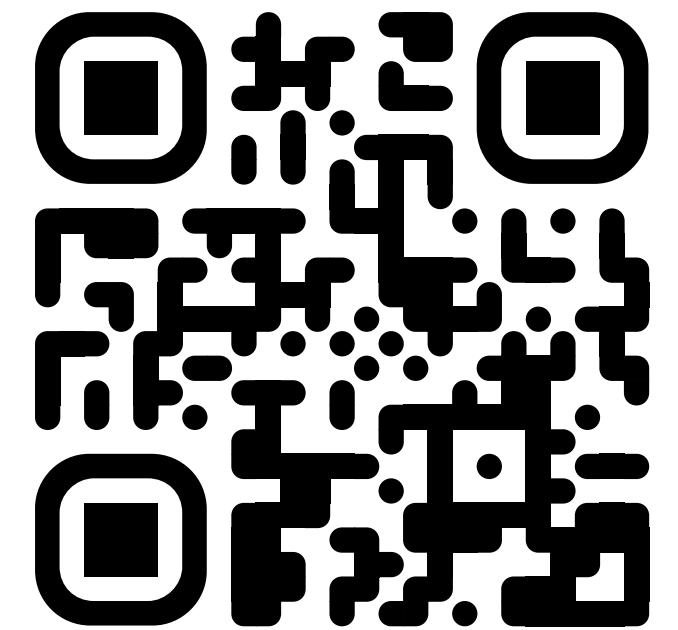


Борис Мурин

Руководитель отдела аналитики,
департамент жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Наш телеграм канал

Старты продаж,
прогнозы доходности,
уникальные предложения
в нашем телеграм-канале

CORE-DOMA.RU

Откройте возможности
CORE.XP для подбора недвижимости