

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ

CORE·XP



Москва. Элитный сегмент

Итоги и ключевые тренды I полугодия 2026 в границах Старой Москвы:
рекордные объемы нового строительства в элитном сегменте

Итоги полугодия в элитном сегменте: рекордные значения

Н1 2025

12 | 3

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

251.9 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

562.8 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ

2 367 СДЕЛОК

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

1 025 656 РУБ.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ ПРЕМИУМ НА КОНЕЦ ИЮНЯ

2 571 924 РУБ.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ ДЕ-ЛЮКС НА КОНЕЦ ИЮНЯ

Н1 2026

42 | 19

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

428.7 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

685.6 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ

1 833 СДЕЛОК

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

1 097 874 РУБ.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ ПРЕМИУМ НА КОНЕЦ ИЮНЯ

3 049 052 РУБ.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ ДЕ-ЛЮКС НА КОНЕЦ ИЮНЯ

▲ 250%

▲ 70%

▲ 22%

▼ 23%

▲ 7%

▲ 18%

“

I полугодие 2026 года стало одним из наиболее активных периодов для премиального и де-люкс сегментов жилой недвижимости в пределах «старой» Москвы. По сравнению с I полугодием 2025 кратно увеличилось количество новых проектов, вследствие чего объем нового строительства вырос почти в 2 раза, достигнув максимального уровня за весь рассматриваемый период.

При этом спрос не успевает за темпами расширения предложения: количество сделок снизилось относительно I полугодия 2025 года и остается существенно ниже динамики новых запусков. Это постепенно формирует более конкурентную рыночную среду и расширяет выбор для покупателя.

Одновременно де-люкс сегмент демонстрирует опережающий рост цен по сравнению с премиум-классом. Это указывает на устойчивость самой высокобюджетной части спроса и подтверждает, что рынок способен поглощать расширяющееся предложение даже в дорогостоящих сегментах.

Екатерина Ломтева

Директор,
Руководитель департамента
жилой недвижимости

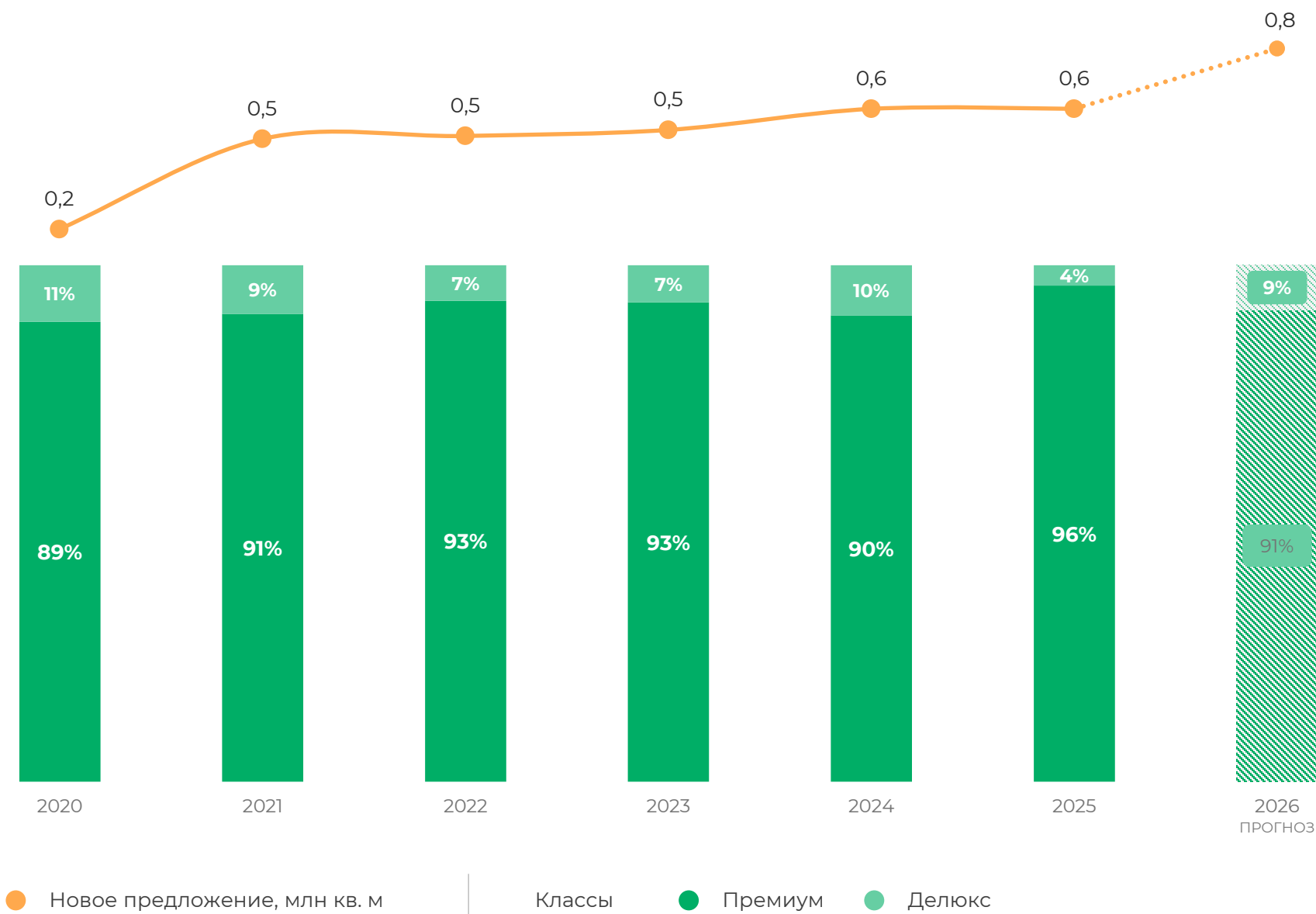


НАПИСАТЬ



Премиум и де-люкс выходят на новый масштаб предложения

Объем нового строительства и структура предложения в разрезе классов



428.7 тыс. кв. м

Объем нового строительства, вышедшего на рынок в I полугодии 2026 года, стал максимальным за рассматриваемые 6 лет

19 НОВОСТРОЕК ВЫШЛИ В ПРОДАЖУ

В I полугодии 2026 года в премиальном и де-люкс сегментах стартовали продажи в 19 новых проектах против 3 годом ранее

800 тыс. кв. м

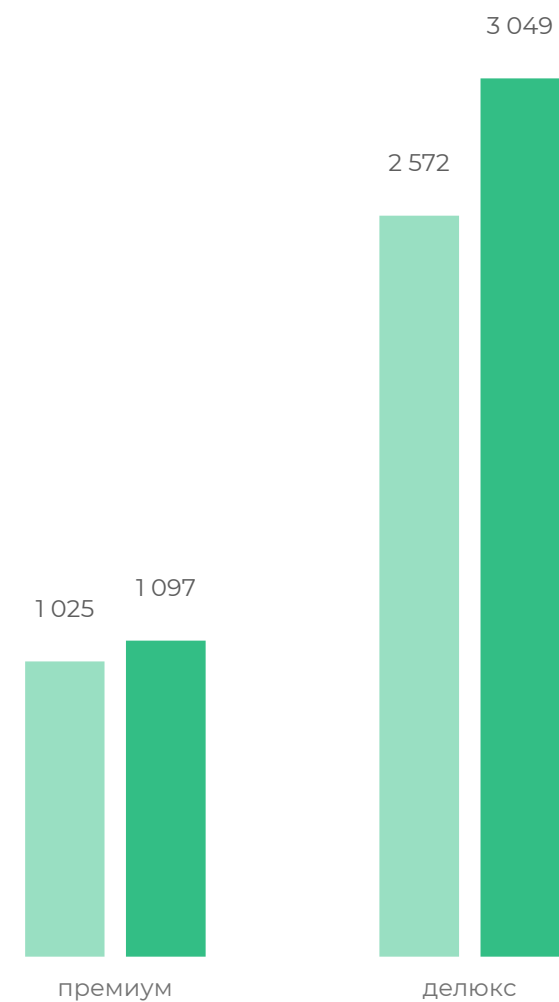
По итогам стартов продаж в сегментах премиум и де-люкс в I полугодии 2026, а также с учетом проектов и площадок, которые в настоящее время проходят различные этапы согласования и подготовки к выводу на рынок во II полугодии, по оценке CORE.XP, суммарный объем нового строительства по итогам 2026 года составит порядка 800 тыс. кв. м

Средняя цена растет быстрее, чем средний размер лота

Средневзвешенная цена H1 2025 vs H1 2026

тыс. руб. за кв. м

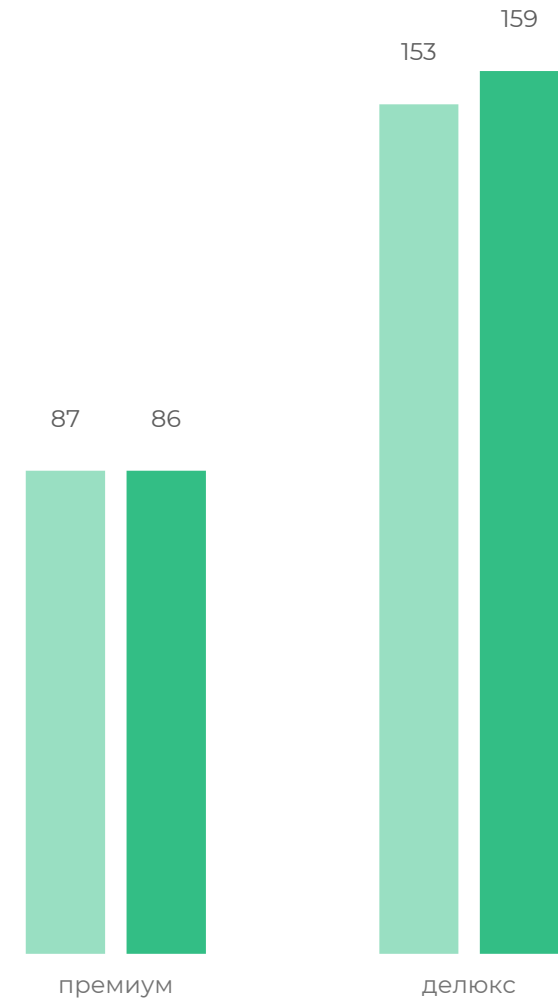
● H1 2025 ● H1 2026



Средняя площадь лота H1 2025 vs H1 2026

кв. м

● H1 2025 ● H1 2026



Динамика ключевых показателей, г/г

Сегмент	Средневзвешенная цена тыс. руб. за кв. м		Средняя площадь лота, кв. м	
Премиум	1 097	▲ 7 %	86	▼ 1 %
Де-люкс	3 049	▲ 19 %	159	▲ 3 %

▲ 8% РОСТ ЦЕНЫ КВ. М

- Рост средней цены по рынку на 8% складывается из различной динамики классов: +7% в премиуме и +19% в де-люкс.
- Более высокая доля премиального предложения сдерживает общий показатель, тогда как основной вклад в ускорение ценовой динамики вносит де-люкс.
- Опережающий рост цен усиливает обособление класса де-люкс как закрытого сегмента с ограниченным предложением и менее выраженной чувствительностью спроса к росту стоимости.

▼ 2% СНИЖЕНИЕ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ

- Структурный характер: в премиум-классе показатель снизился до 86 кв. м, а в де-люкс вырос с 153 до 159 кв. м.
- Снижение общего значения связано с увеличением веса премиального предложения, где представленные лоты компактнее.

Новые старты I полугодия 2026 в премиум и де-люкс



АУРУС
Застройщик
Страна Девелопмент
РВЭ - 4Q 2031



ЭНИГМИЯ
Застройщик
Upside Development
РВЭ - 4Q 2028



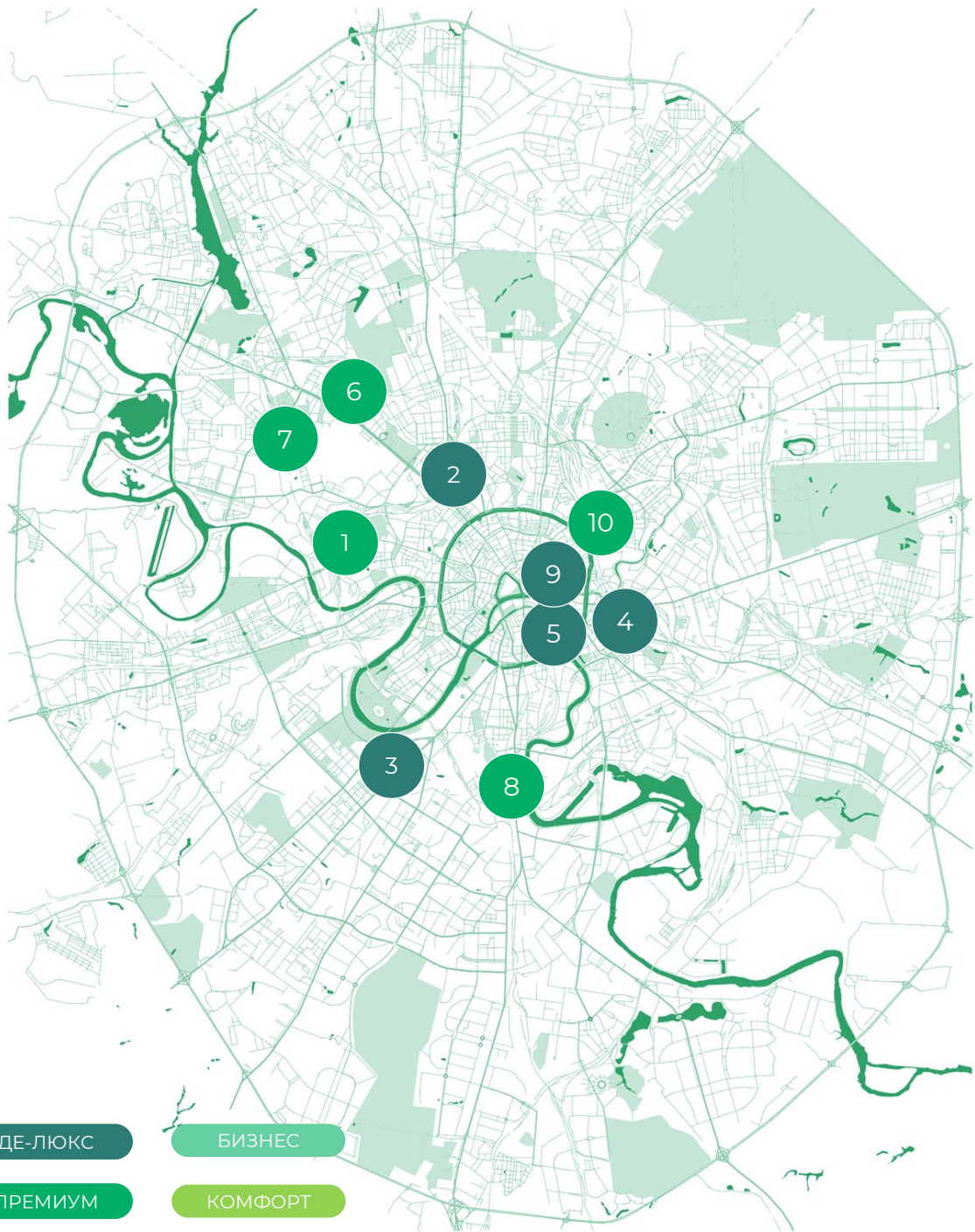
ОМЕГА РЕЗИДЕНС
Застройщик
Эталон
РВЭ – 1Q 2030



МАГNUM СОЛО
Застройщик
Magnum Development
РВЭ – 2Q 2028



РЕЗИДЕНЦИИ ВОРОНЦОВА
Застройщик
Развитие
РВЭ – 2Q 2028



МУЗА
Застройщик
Мангазея
РВЭ – 2Q 2029



МАСТЕРС
Застройщик
Capital Group
РВЭ - 4Q 2029



СТОУН БЛИК
Застройщик
STONE
РВЭ – 4Q 2030



ТЕССИНСКИЙ 5
Застройщик
Element
РВЭ – 3Q 2029



УСАДЬБА ДЕМИДОВА
Застройщик
MR Group
РВЭ – 2Q 2028

Новые старты I полугодия 2026 в премиум и де-люкс



ДОМ СПОРТА

Застройщик
Capital Group
РВЭ - 1Q 2029



КАЗАЧИЙ

Застройщик
MR Group
РВЭ - 3Q 2029



ЛЕВШИНСКИЙ 19

Застройщик
Трансстройинвест
РВЭ – 2Q 2028



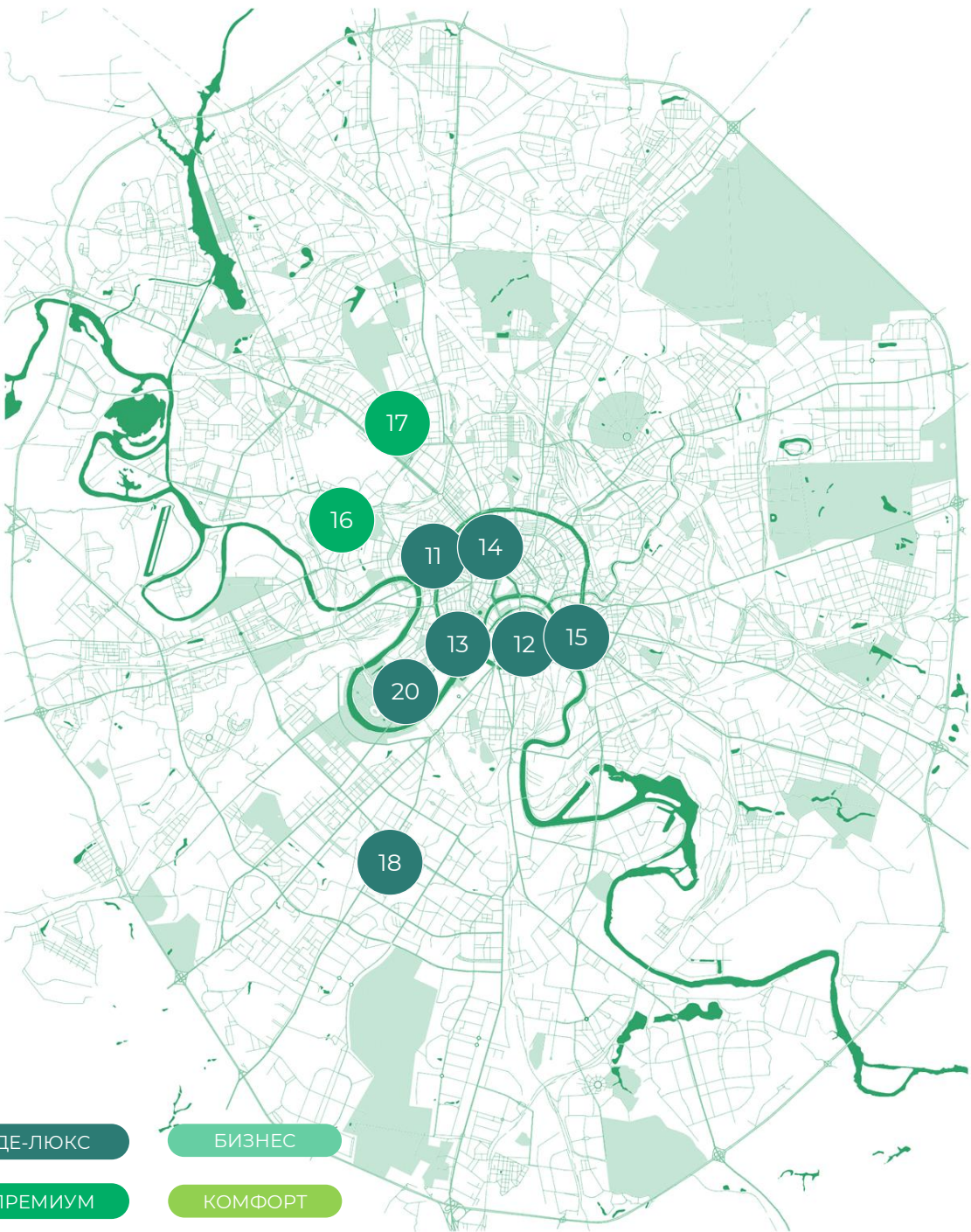
ПАЛАШЁВСКИЙ 11

Застройщик
SMINEX
РВЭ – 1Q 2030



ПЫЖЕВСКИЙ 5

Застройщик
ТЕКТА
РВЭ – 2Q 2029



СЕЗАР БУДУЩЕЕ

Застройщик
Sezar Group
РВЭ – 4Q 2029



С5

Застройщик
MRI Group
РВЭ - 1Q 2030



СИКРЕТ ГАРДЕН

Застройщик
КОРТРОС
РВЭ – 4Q 2029

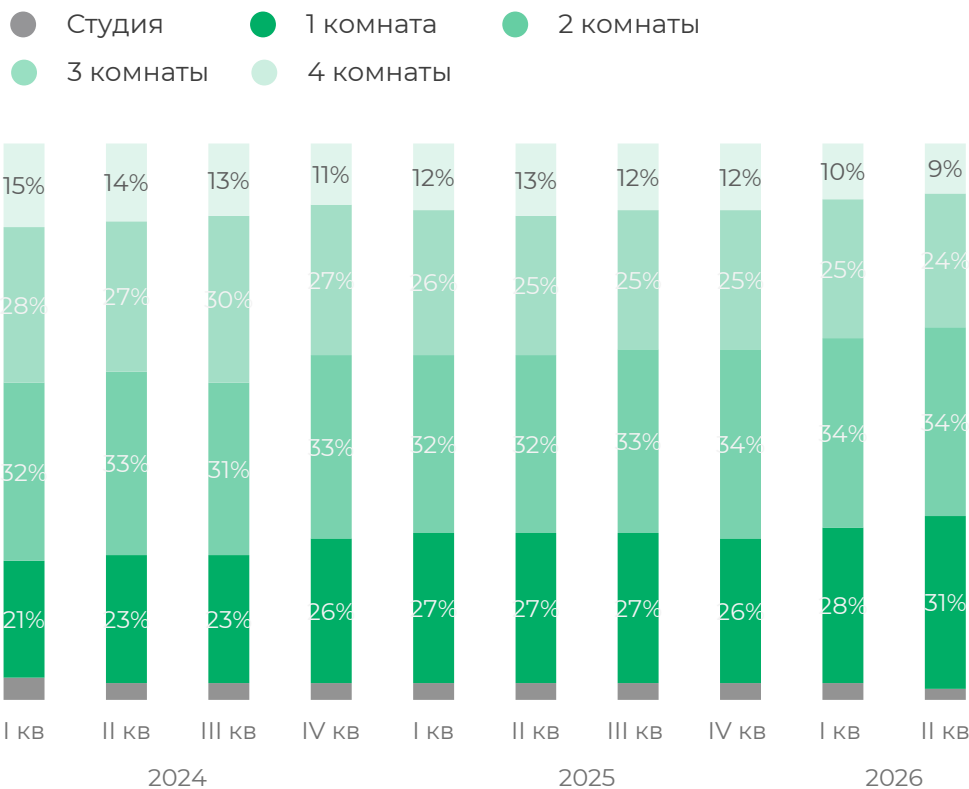


УЗОРЫ

Застройщик
Capital Group
РВЭ – 4Q 2028

Структура предложения: большая часть лотов – без отделки

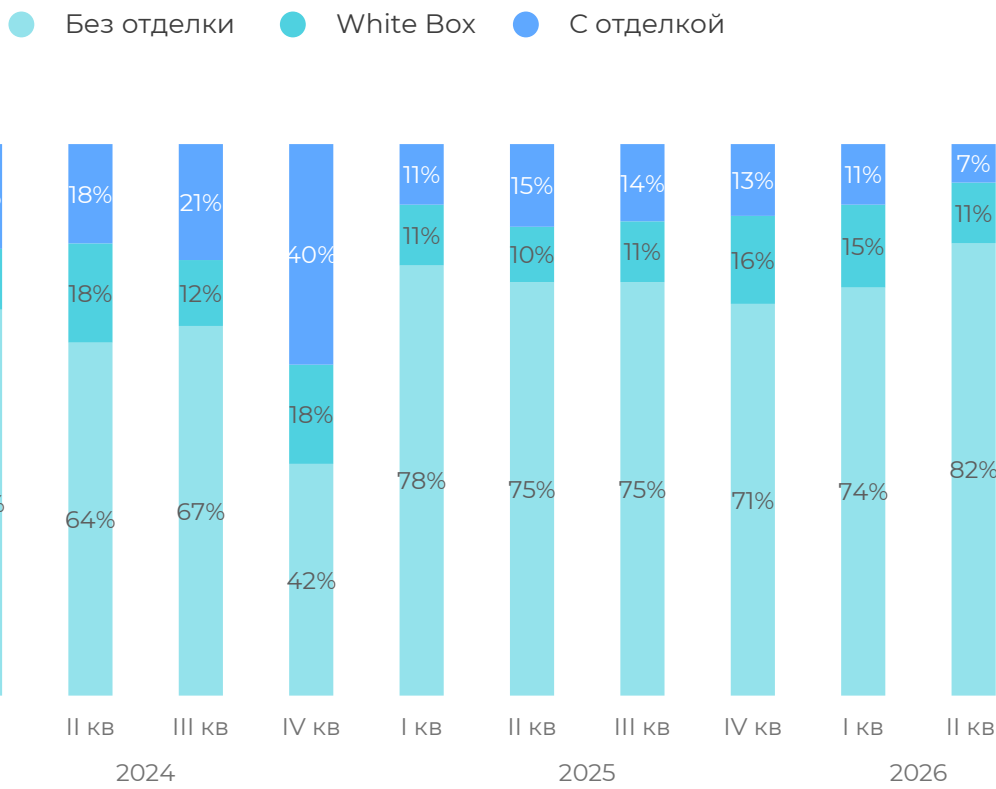
По типу комнатности, %



65 %

- 1-2-комнатные лоты представляют ядро экспозиции — на них приходится примерно 2/3 предложения.
- При этом внутри структуры предложения заметен постепенный сдвиг: доля студий и 3-комнатных предложений понемногу снижается.

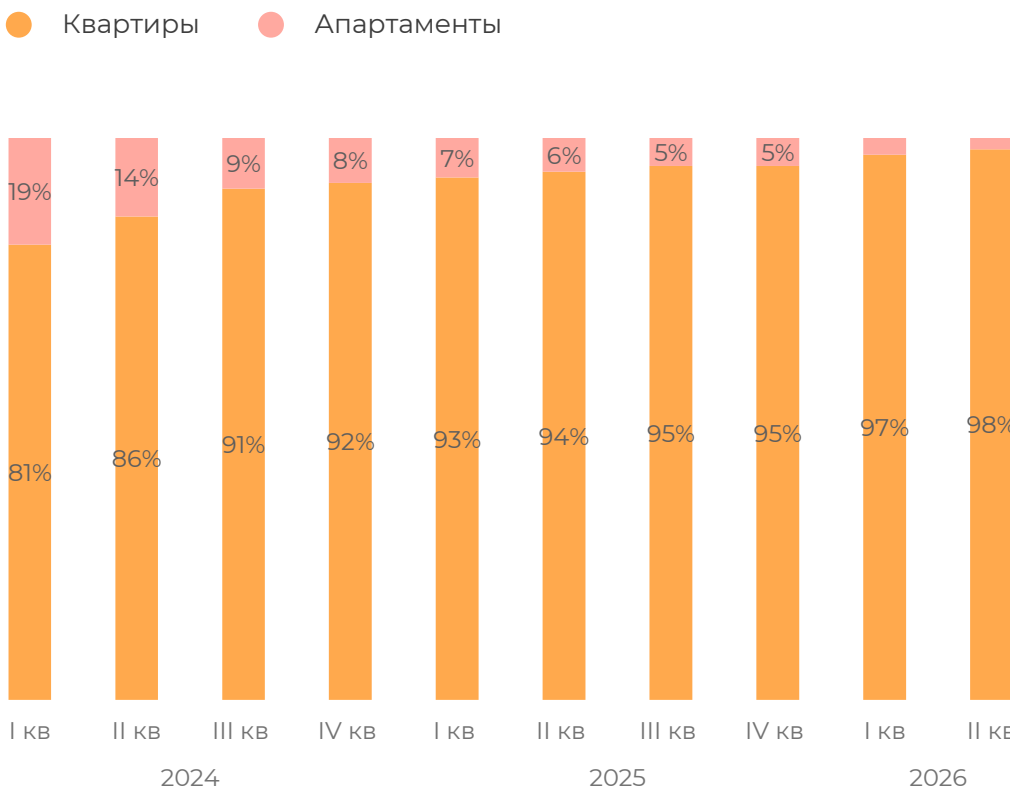
По типу отделки, %



82 %

- Формат без отделки становится доминирующим в структуре предложения.
- В премиум- и де-люкс сегментах девелоперы оставляют покупателю максимальную свободу в формировании интерьера, поскольку сохраняется высокий спрос на индивидуализацию пространства со стороны покупателя.

По доле квартир и апартаментов, %

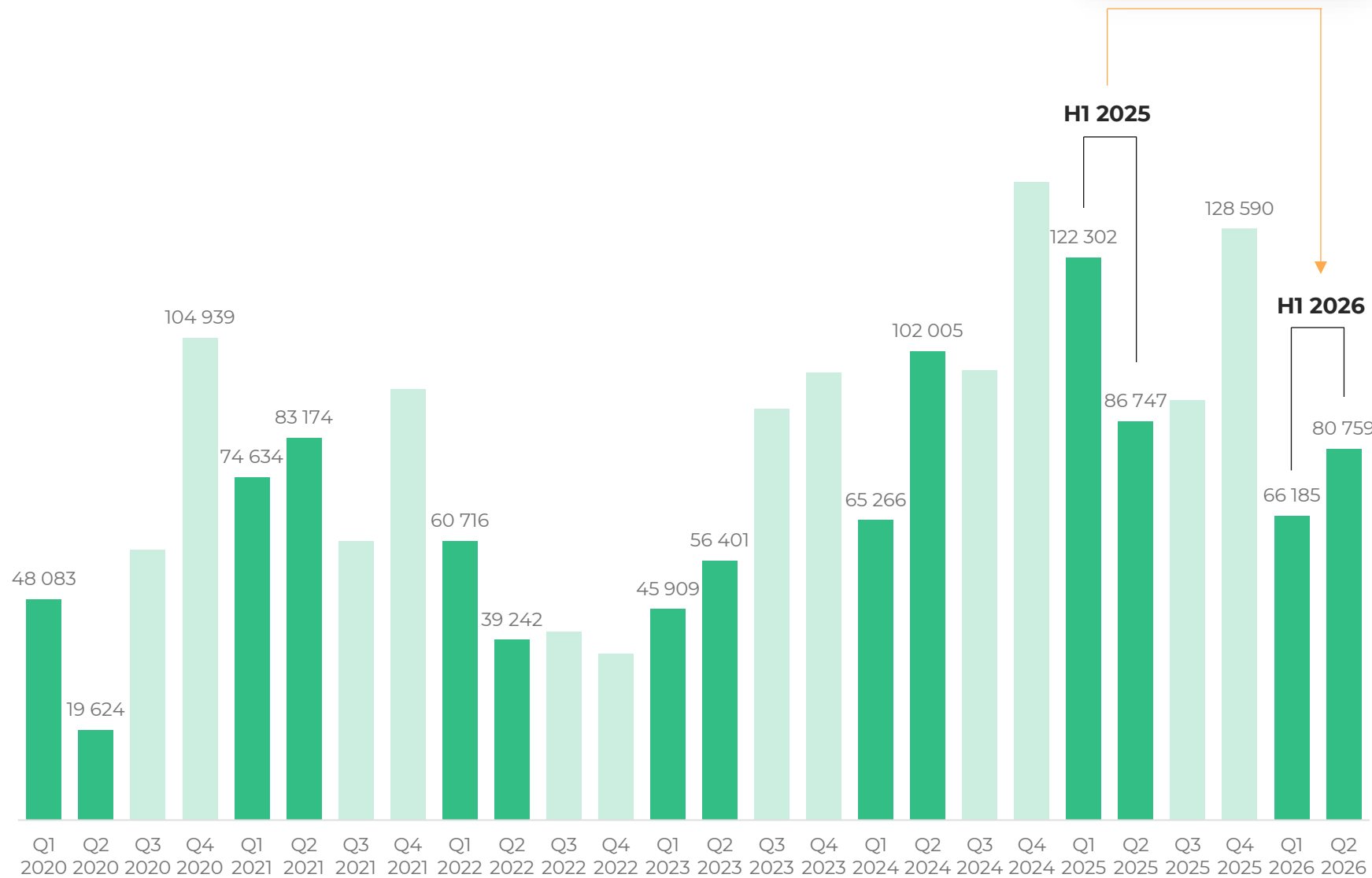


2 %

- Доля апартаментов последовательно сокращается: с 19% в начале 2024 года до 2% в I полугодии 2026 года.
- Структура элитного предложения практически полностью сместилась в сторону квартир, влияние доли апартаментов на структуру первичного рынка характеризуется как незначительное.

Восстановление спроса на фоне новых стартов

Объем спроса
реализованная площадь (квадратные метры)



▼ **30 %**
147 тыс. кв. м
в I полугодии 2026 года

▼ **23 %**
ПАДЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА РЕГИСТРАЦИЙ ДДУ

В I полугодии 2026 года по сравнению с I полугодием 2025 года объем сделок снизился с 2,3 тыс. шт. до 1,8 тыс. шт.

▼ **147 тыс. кв. м**

Составил объем реализованной площади на первичном рынке, что на 30% ниже, чем в I полугодии 2025.

▲ **28 %**
РОСТ СПРОСА ЗА КВАРТАЛ

- После сниженных темпов спроса в I квартале 2026 года - спрос во II квартале частично восстановился
- Происходит стабилизация рынка, однако текущий уровень спроса все еще не вернулся к прошлогодним темпам.

Основные показатели спроса по сегментам

Количество проданных лотов H1 2025 vs H1 2026



Объем реализованной площади H1 2025 vs H1 2026



Выручка застройщиков H1 2025 vs H1 2026



Динамика ключевых показателей в H1 2026, г/г

Класс недвижимости	Количество проданных лотов, шт.		Объем реализованной площади, тыс. кв. м		Выручка, млрд руб.	
Премиум	1 707	▼ 21 %	130	▼ 30 %	123	▼ 27 %
Де-люкс	126	▼ 35 %	17	▼ 30 %	39	▼ 26 %

▼ **23 %**
ПРОДАННЫХ ЛОТОВ

- Снижение числа сделок затронуло оба класса, однако в де-люкс оно оказалось более выраженным: количество сделок сократилось на 35% против 21% в премиуме.
- При этом премиум по-прежнему формирует основной объем продаж, поэтому именно его динамика определяет общий результат элитного рынка жилой недвижимости.

▼ **27 %**
СНИЖЕНИЕ ВЫРУЧКИ

- На фоне сокращения реализованной площади на 30% выручка снизилась менее существенно — на 27%.
- Рост цен частично компенсирует снижение физического объема продаж, однако пока не позволяет полностью нивелировать ослабление спроса.

Лидеры премиум-класса с наибольшими объемами продаж в Н1 2026



Остров (кварталы 7, 12.2)

ПРЕМИУМ

Застройщик	ДОНСТРОЙ
Ввод в эксплуатацию	2Q 2026 – 1Q 2029
Реализовано кв. м	13 521
Реализовано лотов, шт.	108



Ривер Парк Кутузовский

ПРЕМИУМ

Застройщик	AEON Development
Ввод в эксплуатацию	3Q 2026 – 3Q 2027
Реализовано кв. м	8 647
Реализовано лотов, шт.	136



Союз

ПРЕМИУМ

Застройщик	Родина
Ввод в эксплуатацию	2Q 2026
Реализовано кв. м	7 510
Реализовано лотов, шт.	127



Мастерс

ПРЕМИУМ

Застройщик	Capital Group
Ввод в эксплуатацию	4Q 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	1Q 2028
Реализовано кв. м	2 126
Реализовано лотов, шт.	22



Веспер Погодинская

ДЕЛЮКС

Застройщик	VESPER
Ввод в эксплуатацию	4Q 2028
Реализовано кв. м	1 825
Реализовано лотов, шт.	6



Фрунзенская набережная

ДЕЛЮКС

Застройщик	SMINEX
Ввод в эксплуатацию	3Q 2027
Реализовано кв. м	1 645
Реализовано лотов, шт.	10



Николь

ДЕЛЮКС

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

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

Методология исследования

География и рынок

В данном отчёте анализируется рынок элитной жилой недвижимости Москвы. Рассматривается только первичный рынок розничных продаж

Состав выборки

В анализ включены сделки розничных продаж по договорам долевого участия. Аффилированные сделки и переуступки прав требования из расчётов исключены

Класс жилой недвижимости

При подготовке отчета по элитному сегменту была уточнена методология классификации проектов по классам. В рамках дополнительной проверки более детально проанализированы продуктовые характеристики, ценовое позиционирование, локация, уровень инфраструктуры и заявленное позиционирование ряда пограничных проектов, находящихся на стыке бизнес- и премиум-сегментов. По результатам анализа часть проектов была перераспределена между классами в соответствии с их фактическим рыночным позиционированием. В связи с этим отдельные показатели по классам в текущем отчете могут отличаться от ранее опубликованных значений. Корректировка направлена на повышение сопоставимости данных и более точное отражение структуры элитного сегмента рынка.

Показатели предложения

Новое предложение / новое строительство - совокупная продаваемая площадь лотов и количество лотов, продажи по которым впервые стартовали в I полугодии 2026 году

Период исследования

I полугодие 2026, если не указано иное



Екатерина
Ломтева

Директор,
Руководитель
департамента
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Евгений
Сугров

Директор по развитию,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Борис
Мурин

Руководитель отдела
аналитики,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Алина
Чеснокова

Старший аналитик,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ

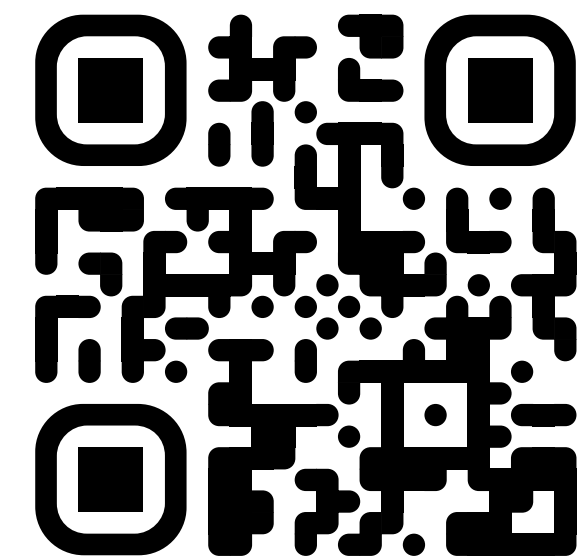


Анастасия
Тимохова

Младший аналитик,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Наш телеграм
канал

Старты продаж, аналитика,
уникальные предложения

CORE-DOMA.RU

Откройте возможности
CORE.XP для подбора
недвижимости