

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ

CORE·XP



Москва. 9 месяцев 2026

Итоги и ключевые тренды первичного рынка Москвы в пределах МКАД

Итоги 9 месяцев в сегменте: ключевые значения

9М 2025

138 | 22

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

1 915.6 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
(ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

2 007.3 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ
НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ

37 888 СДЕЛОК

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ (МОСКВА В ПРЕДЕЛАХ МКАД)

752 668 РУБ.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ
ПРОЕКТАХ НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ

9М 2026

90 | 26

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

▼ 35%

▲ 18%

1 130.6 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
(ОБЪЯВЛЕН СТАРТ ПРОДАЖ, РНС ПОЛУЧЕН)

▼ 41%

1 966.2 ТЫС. КВ.М

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ В СТРОЯЩИХСЯ ПРОЕКТАХ
НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ

▼ 2%

25 374 СДЕЛКИ

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ (МОСКВА В ПРЕДЕЛАХ МКАД)

▼ 33%

895 395 РУБ.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М В СТРОЯЩИХСЯ
ПРОЕКТАХ НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ

▲ 19%

“

По итогам 9 месяцев 2026 года число новых проектов на первичном рынке выросло на 18% относительно аналогичного периода прошлого года. При этом количество выведенных на рынок корпусов сократилось на 35%, а объём нового строительства — на 41%, до 1,1 млн кв. м. Главный тренд года подтвердился и в Q3 2026: увеличение числа проектов сопровождается снижением выводимых площадей.

Количество сделок снизилось на 33%, до 25,4 тыс. шт., тогда как объём предложения в строящихся проектах практически не изменился, составив около 2 млн кв. м — на 2% меньше, чем годом ранее. На фоне сокращения продаж конкуренция за покупателя усиливается, повышая значимость качества проекта, его позиционирования и условий приобретения.

В Q4 2026 года ожидаем традиционного сезонного пика покупательской активности, однако прогнозируемый объём сделок не позволит компенсировать отставание продаж от прошлогоднего уровня. По итогам года ожидаем снижения количества сделок на 30–35% относительно 2025 года при сохранении положительной годовой динамики средней цены предложения.

Екатерина Ломтева

Директор,
Руководитель департамента
жилой недвижимости

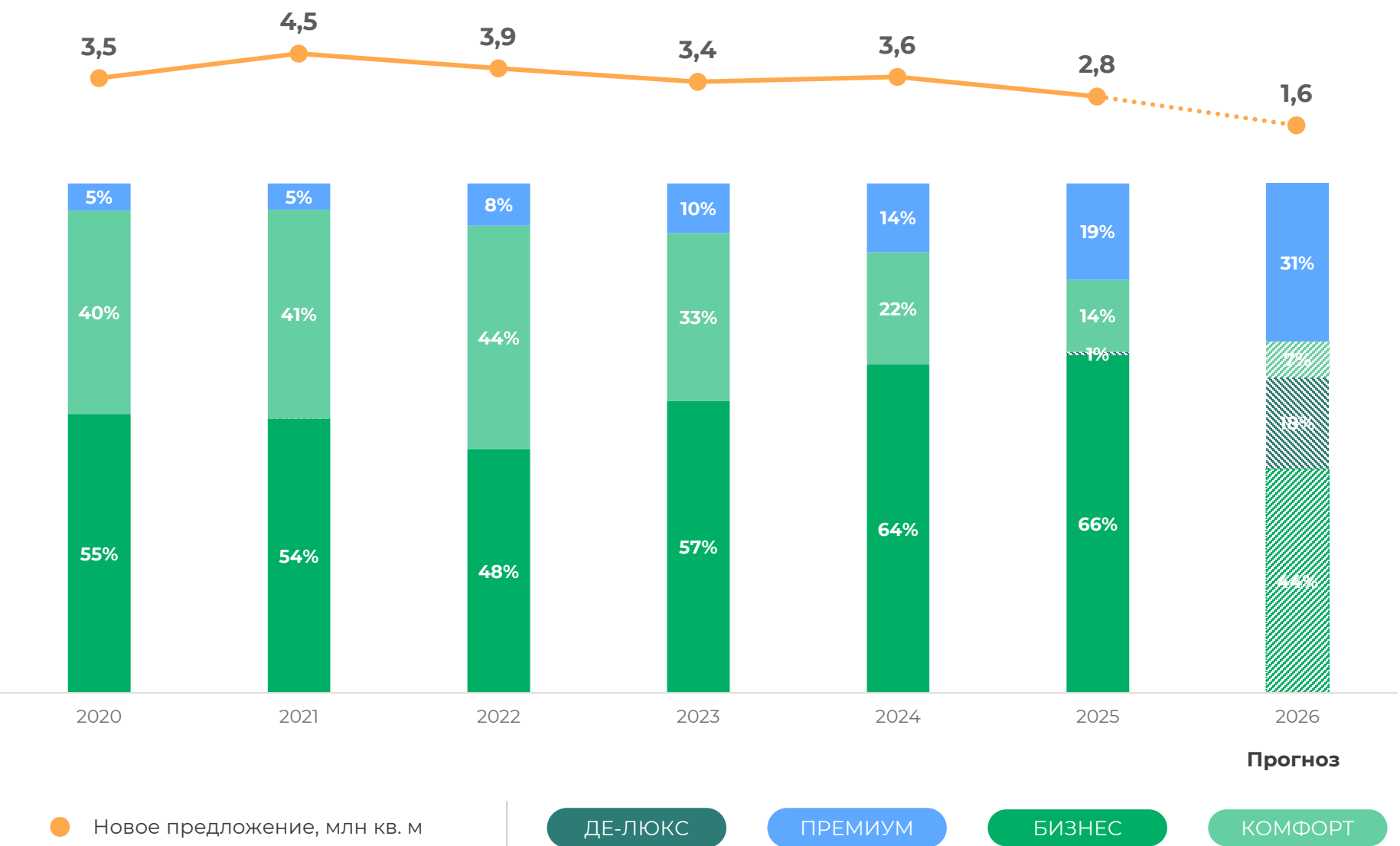


НАПИСАТЬ



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

Объем и структура нового строительства в разрезе классов



1 130.6 тыс. кв. м

- Выведено на рынок в новых корпусах и проектах за 9М 2026, что на 41% ниже результата 9М 2025

26 новостроек вышли в продажу

- За январь-сентябрь 2026, что выше показателя за январь-сентябрь 2025 (+4 шт.), при этом свыше 90% новых проектов относятся к классам премиум и де-люкс

44% прогнозная доля БИЗНЕС-КЛАССА

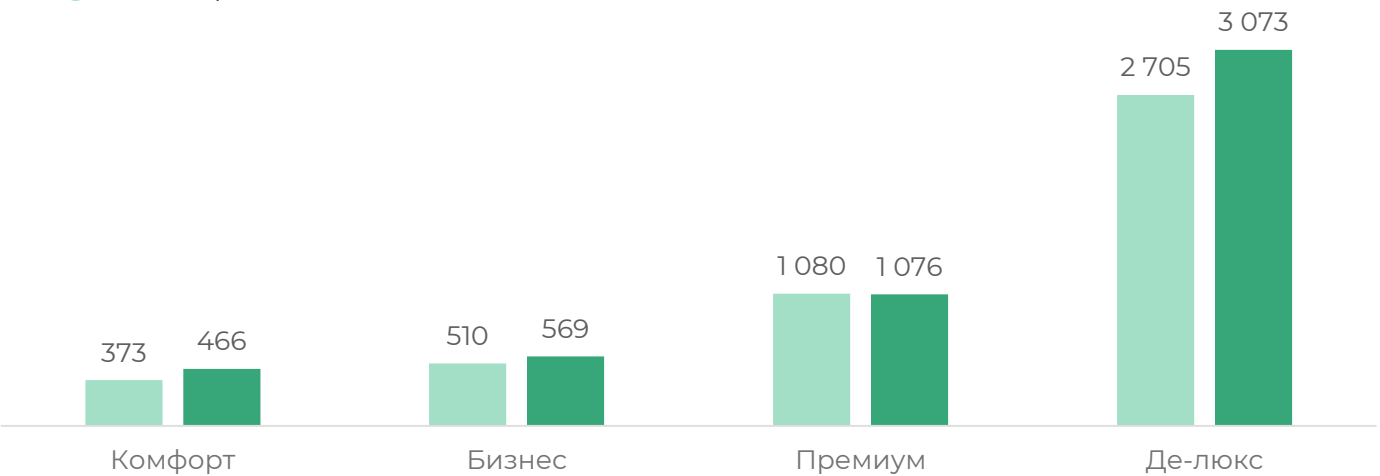
- По прогнозу аналитического департамента жилой недвижимости CORE.XP, объем нового строительства по итогам 2026 года составит 1,6 млн кв. м (-42% г/г).
- Более 90% нового строительства бизнес-класса – новые корпуса в ранее стартовавших с продажами проектах
- Первичный рынок старой Москвы в пределах МКАД постепенно переходит к модели «премиализации» предложения.

Структурный рост средней цены квадратного метра +19%

Средневзвешенная цена на конец сентября 2025 vs 2026

тыс. руб. за кв. м

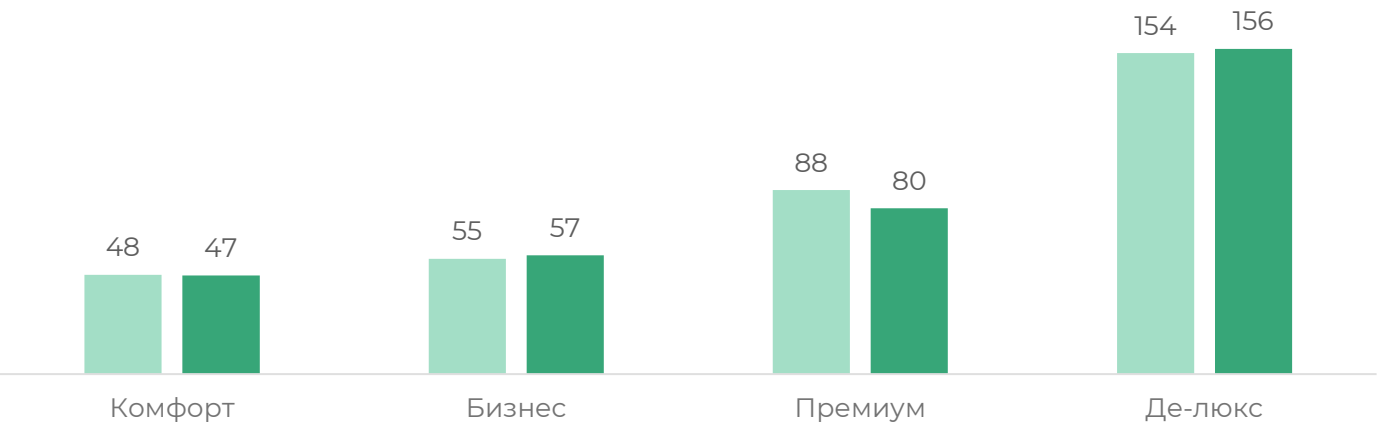
● сентябрь 2025 ● сентябрь 2026



Средняя площадь лота на конец сентября 2025 vs 2026

кв. м

● сентябрь 2025 ● сентябрь 2026



Динамика ключевых показателей, г/г

Класс недвижимости

Средневзвешенная цена, тыс. руб. за кв. м

Средняя площадь лота, кв. м

Комфорт

466 ▲ 25%

47 ▼ -1%

Бизнес

569 ▲ 12%

57 ▲ 3%

Премиум

1 076 =

80 ▼ -10%

Де-люкс

3 073 ▲ 14%

156 ▲ 1%

▲ 19% РОСТ ЦЕНЫ КВ. М

- Ценовая динамика неоднородна: наиболее заметно дорожает комфорт-класс, тогда как в премиальном сегменте средняя цена остается стабильной
- Бизнес-класс и де-люкс сохраняют положительную ценовую динамику, поддерживая общерыночный рост
- Изменение средней цены по рынку отражает как удорожание предложения внутри классов, так и перераспределение экспозиции между ними

▲ 5% РОСТ СР. ПЛОЩАДИ

- Отражает изменение состава экспозиции; динамика показателя различается по классам
- В премиальном сегменте предложение становится компактнее
- Средняя площадь лота в комфорт-классе остаётся близкой к прошлогоднему уровню

Старты продаж за 9 месяцев 2026: «премиализация» первичного рынка



АУРУС

Застройщик Страна
Девелопмент
Плановый ввод IV кв 2031



ЭНИГМИЯ

Застройщик Upside
Development
Плановый ввод IV кв 2028



ОМЕГА РЕЗИДЕНС

Застройщик Эталон
Плановый ввод I кв 2030



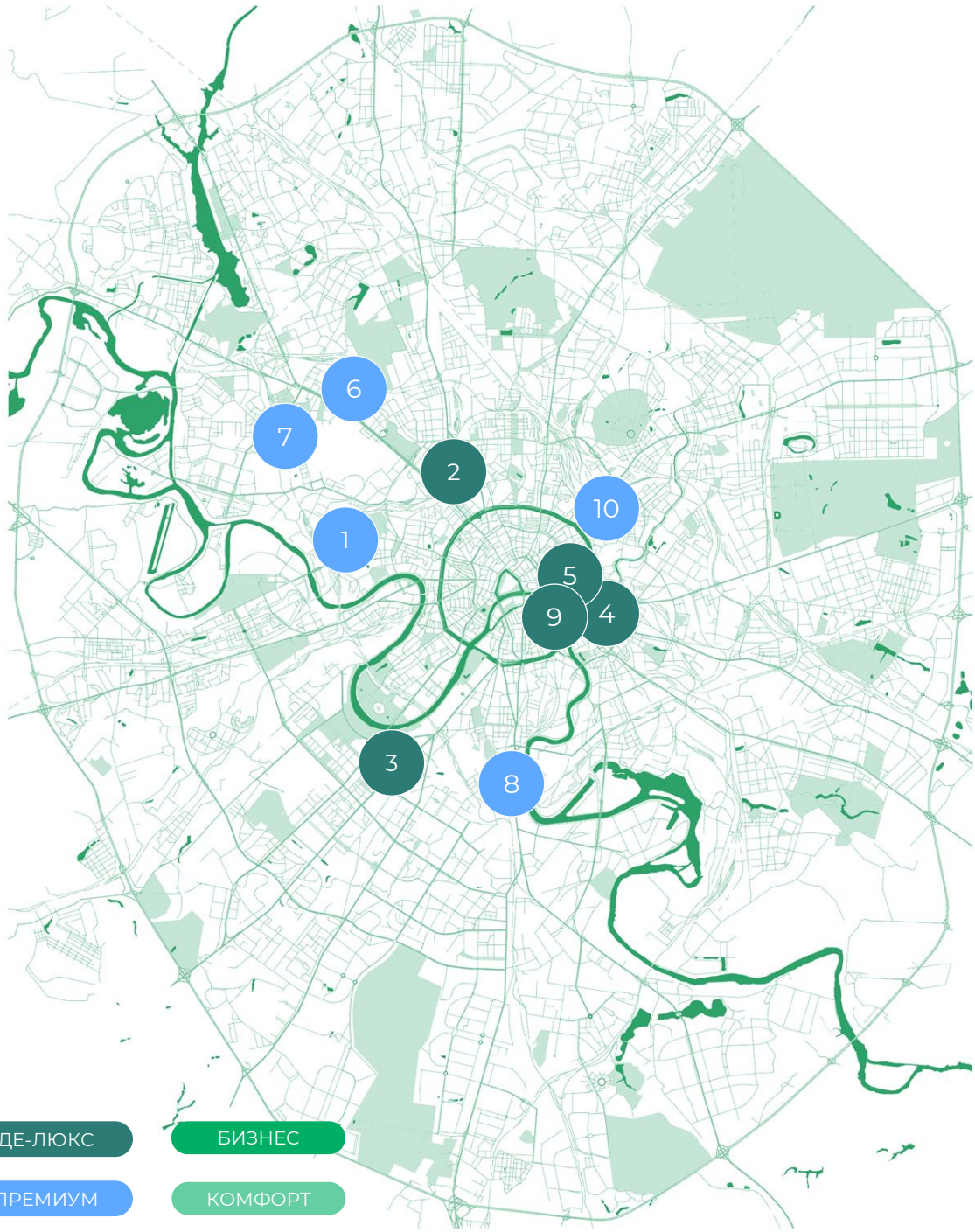
МАГНУМ СОЛО

Застройщик Magnum
Development
Плановый ввод II кв 2028



РЕЗИДЕНЦИИ ВОРОНЦОВА

Застройщик Развитие
Плановый ввод II кв 2028



МУЗА

Застройщик Мангазея
Плановый ввод II кв 2029



МАСТЕРС

Застройщик Capital Group
Плановый ввод IV кв 2029



СТОУН БЛИК

Застройщик STONE
Плановый ввод IV кв 2030



ТЕССИНСКИЙ 5

Застройщик Element
Плановый ввод III кв 2029



УСАДЬБА ДЕМИДОВА

Застройщик MR Group
Плановый ввод II кв 2028

Старты продаж за 9 месяцев 2026: «премиализация» первичного рынка



ДОМ НА ДЖАЛИЛЯ

Застройщик A101
Плановый ввод II кв 2029



ДОМ СПОРТА

Застройщик Capital Group
Плановый ввод I кв 2029



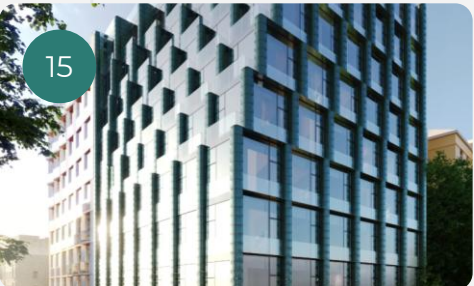
КАЗАЧИЙ

Застройщик MR Group
Плановый ввод III кв 2029



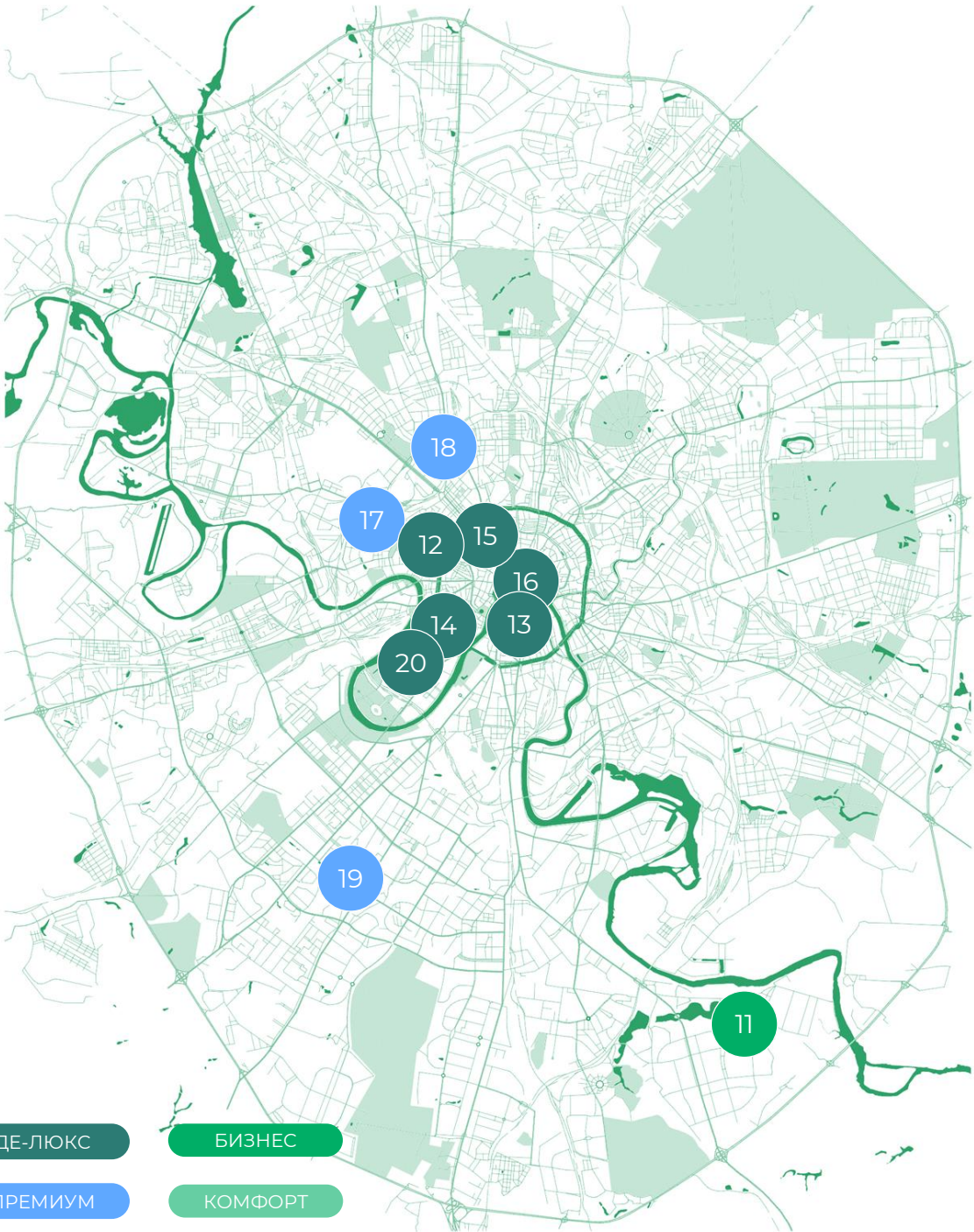
ЛЁВШИНСКИЙ 19

Застройщик Трансстрой-инвест
Плановый ввод II кв 2028



ПАЛАШЁВСКИЙ 11

Застройщик SMINEX
Плановый ввод I кв 2030



ПЫЖЕВСКИЙ 5

Застройщик ТЕКТА
Плановый ввод II кв 2029



СЕЗАР БУДУЩЕЕ

Застройщик Sezar Group
Плановый ввод IV кв 2029



С5

Застройщик MR Group
Плановый ввод I кв 2030



СИКРЕТ ГАРДЕН

Застройщик КОРПРОС
Плановый ввод IV кв 2029



УЗОРЫ

Застройщик Capital Group
Плановый ввод IV кв 2028

Старты продаж за 9 месяцев 2026: «премиализация» первичного рынка



21

26 ПАРКВЬЮ

Застройщик MR Group
Плановый ввод II кв 2029



22

ОМ БОТАНИЧЕСКИЙ

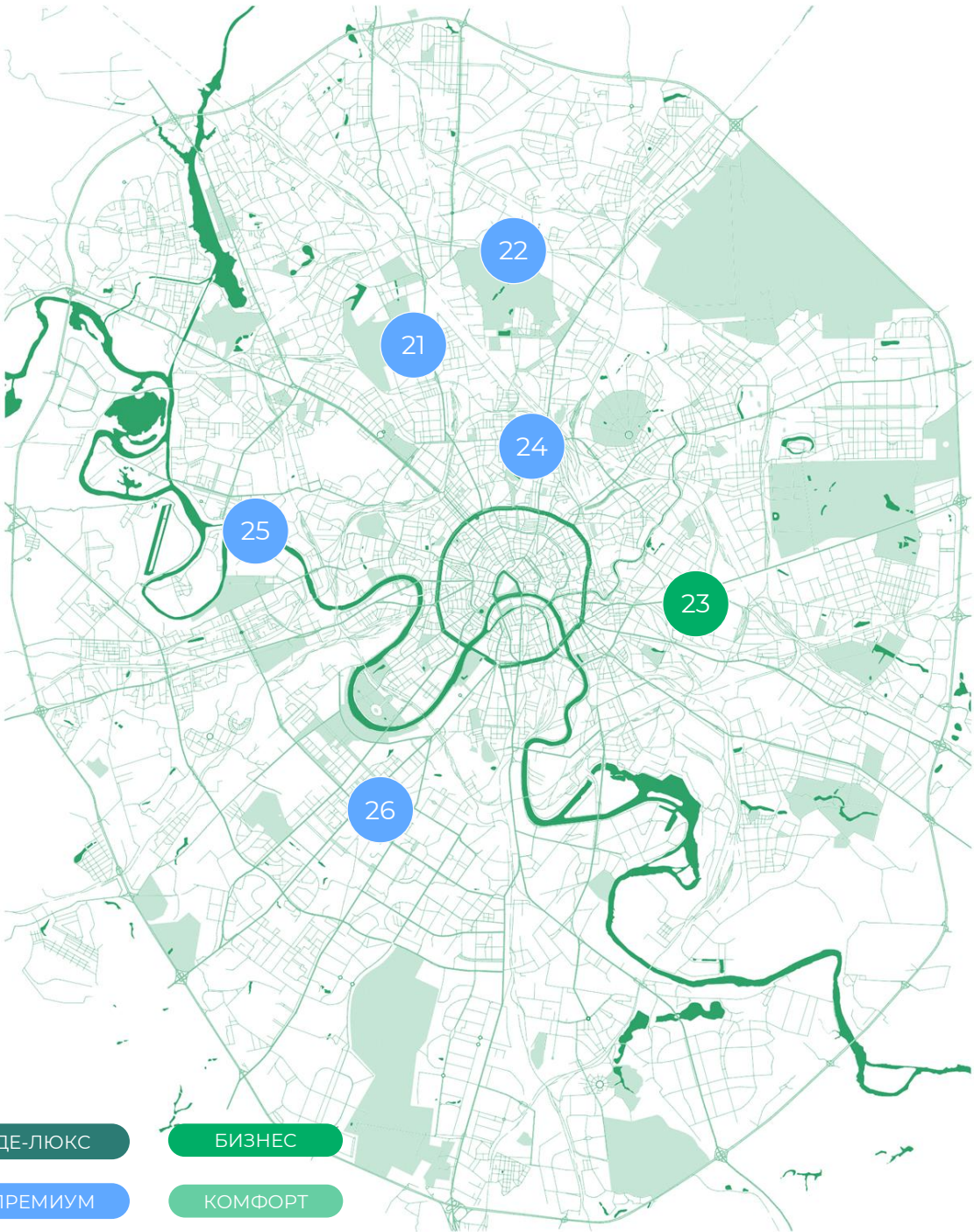
Застройщик OM Development
Плановый ввод IV кв 2029



23

ОРИЕНТ ЭКСПРЕСС

Застройщик РГ Девелопмент
Плановый ввод I кв 2029



24

РИДЖ

Застройщик Страна Девелопмент
Плановый ввод II кв 2030



25

СЕЗАР СИЛИКА

Застройщик Sezar Group
Плановый ввод I кв 2030



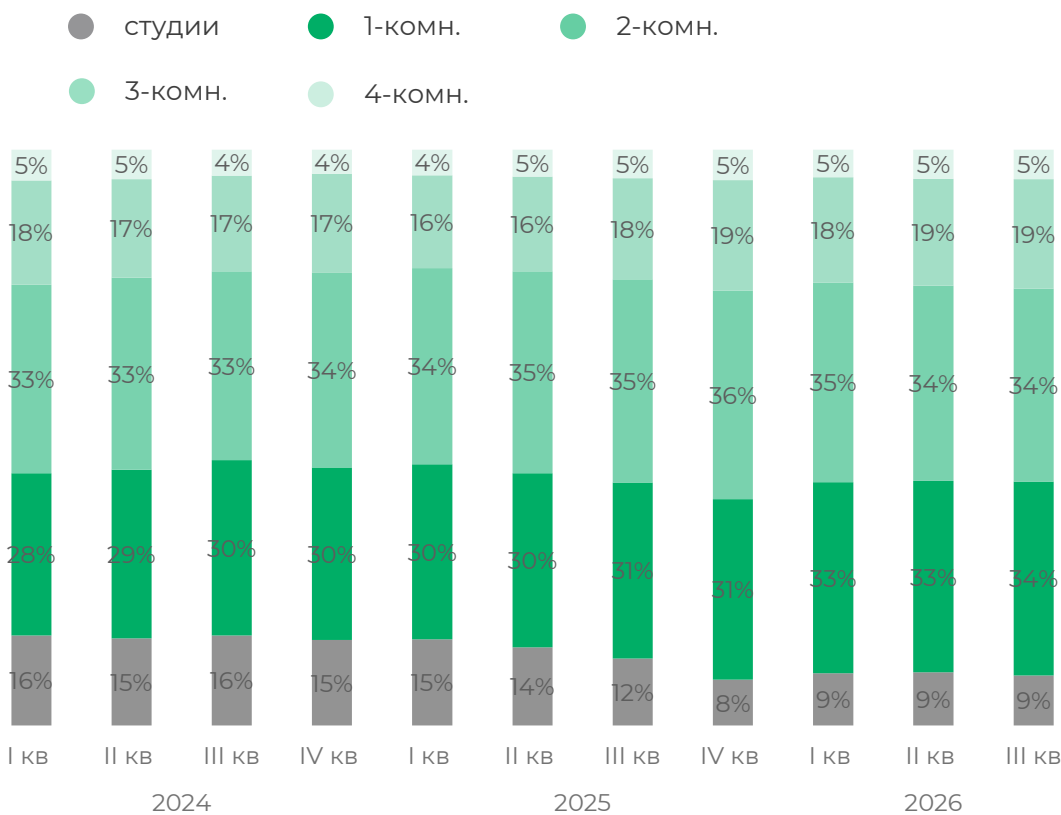
26

ВАВИЛОВА 64

Застройщик Сити 21
Плановый ввод III кв 2029

Меньше студий и апартментов – больше лотов без отделки

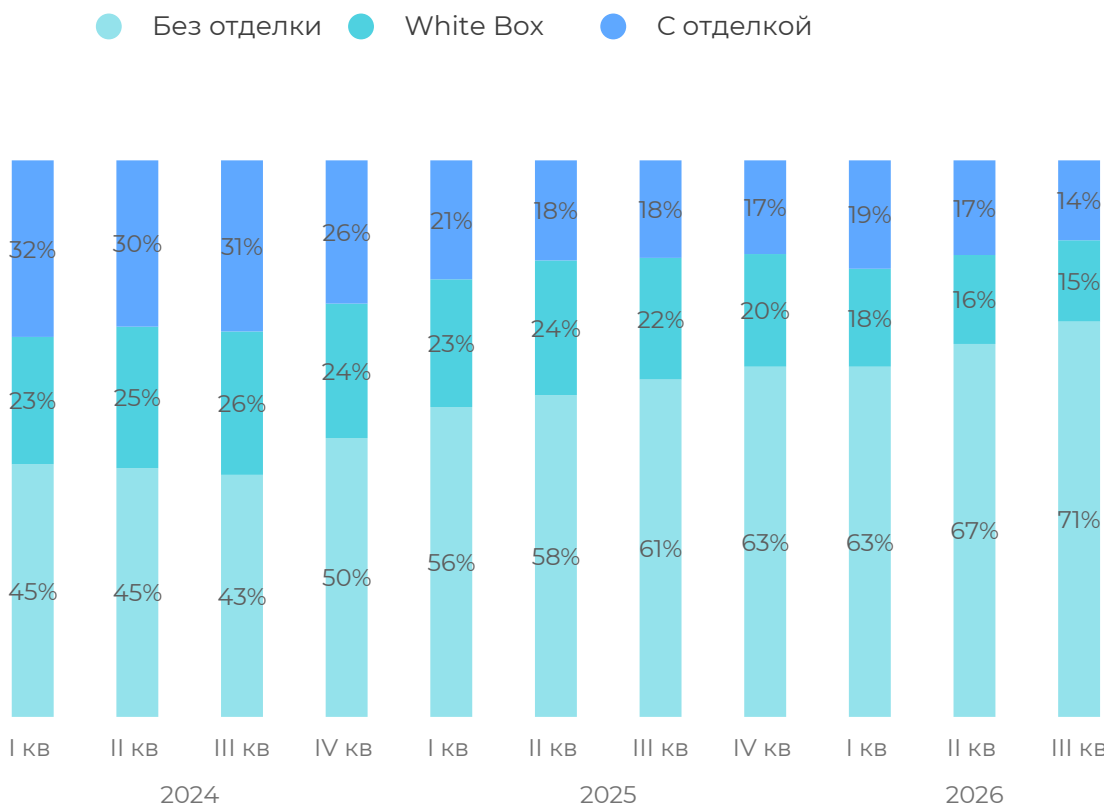
По типу комнатности, %



68%

- 1–2-комнатные форматы остаются ядром экспозиции и закрывают основной покупательский спрос.
- Доля студий за год снизилась до 9% (-3 п.п. г/г), что говорит о сокращении предложения самых компактных лотов.
- Девелоперы сохраняют фокус на лотах с наиболее широким спросом и доступным бюджетом входа.

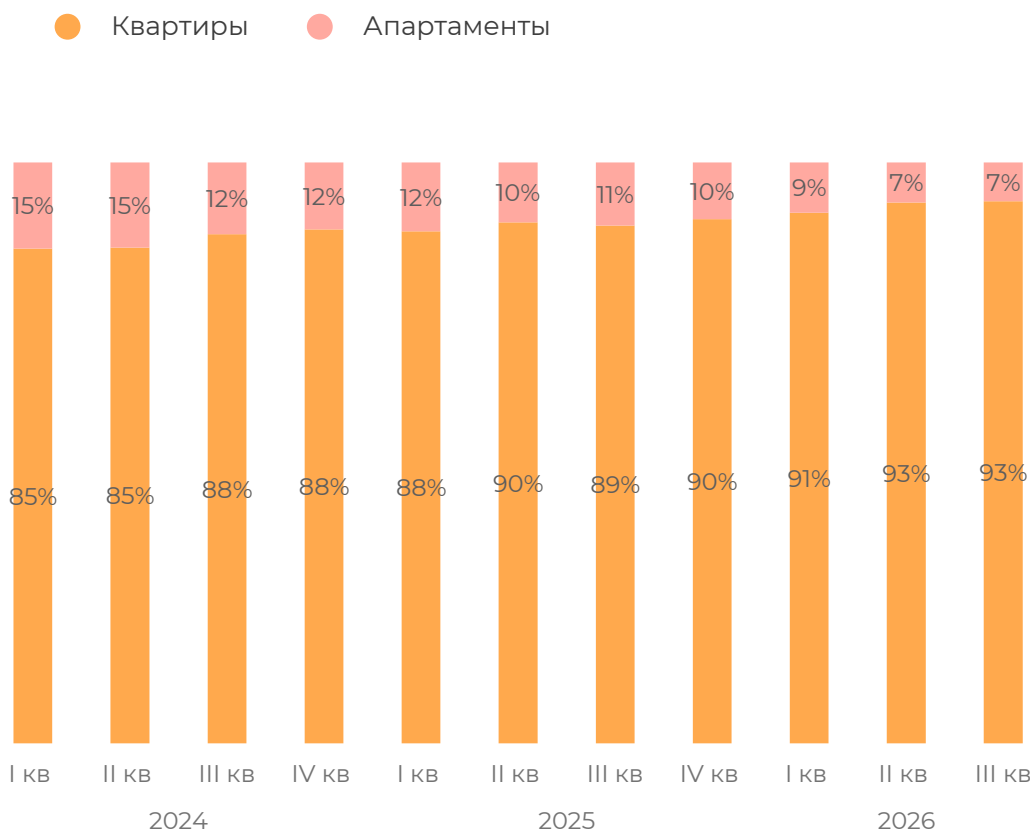
По типу отделки, %



71%

- Доля лотов без отделки выросла: 71% против 61% 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 типу помещений, %

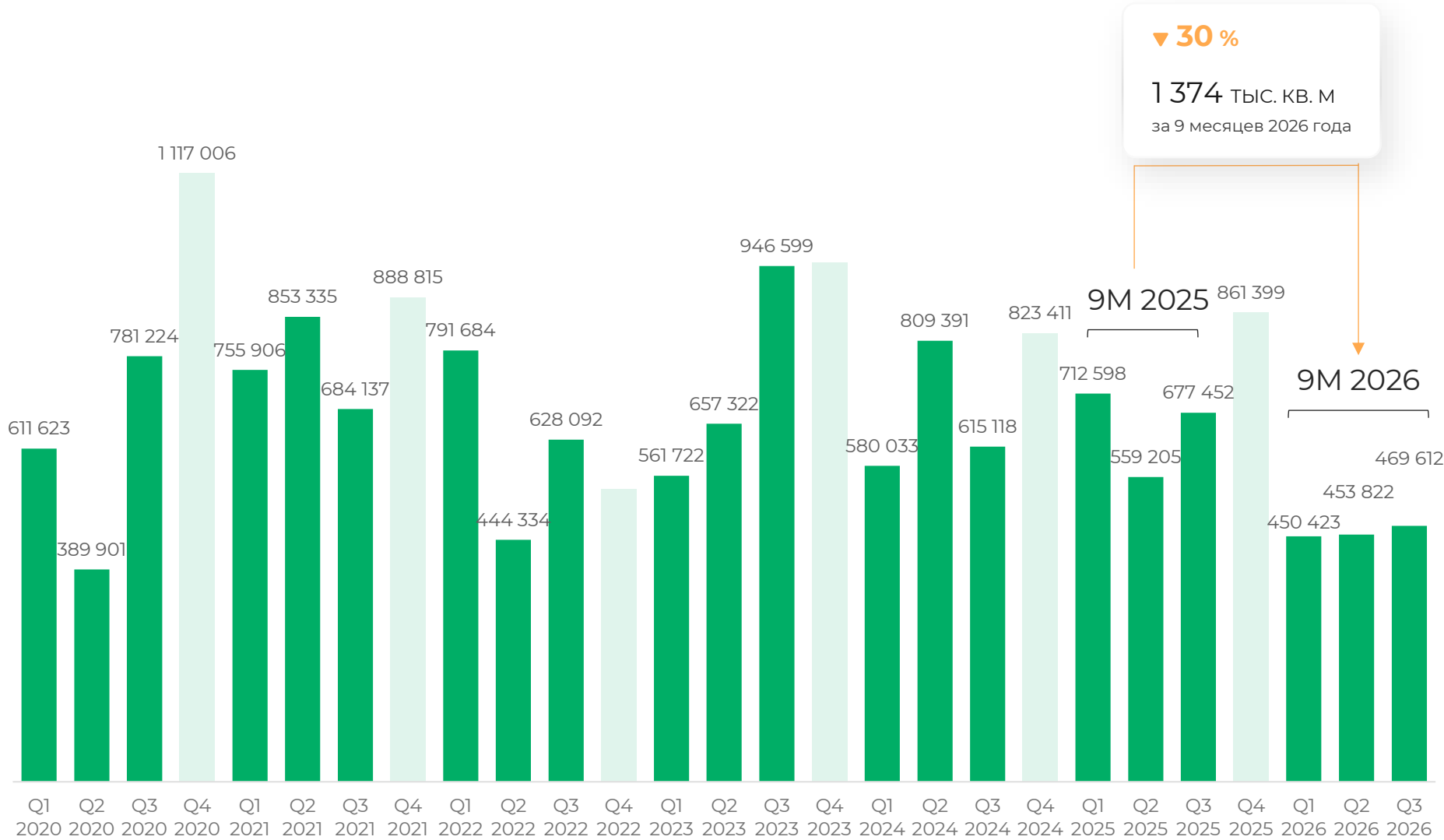


7%

- Доля апартментов в предложении сохраняется на уровне 7-9% в течение 2026 года
- Снижение связано с последствиями регуляторных ограничений и изменением стратегии девелоперов.
- Для покупателя это означает меньше альтернатив с более низким бюджетом входа.

Сокращение спроса сопровождается изменением структуры продаж

Объем спроса:
реализованная площадь (квадратные метры)



Источник: CORE.XP Жилая недвижимость

▼ **33%**
ПАДЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА РЕГИСТРАЦИЙ ДДУ

За 9 месяцев 2026 года по сравнению с 9-ю месяцами 2025 года – с 37,9 тыс. до 25,4 тыс.

▼ **1 374**
ТЫС. КВ. М

Составил объем реализованной площади на первичном рынке, что на 30% ниже, чем за 9 месяцев 2025 года.

▲ **64%**
ДОЛЯ БИЗНЕС-КЛАССА*

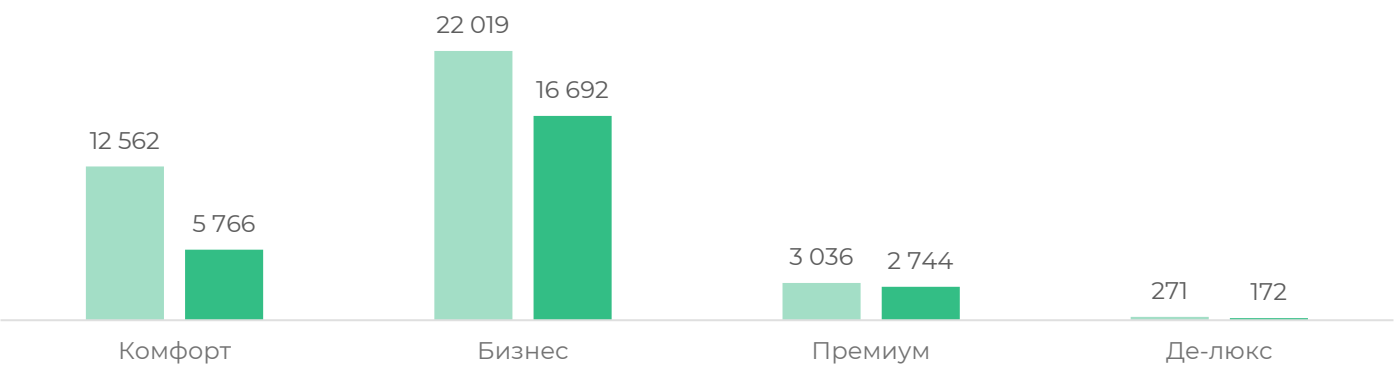
- По итогам 9 месяцев 2026 года доля бизнес-класса увеличилась с 58% до 64% (+6 п.п. г/г)
- Доля комфорт-класса сократилась с 27% до 19% (-8 п.п. г/г)
- Доля премиум-класса выросла с 13% до 15% (+2 п.п. г/г)
- Доля класса де-люкс сохранилась на уровне 2%

*База расчета: объем реализованной площади, не кол-во сделок

Продажи по классам на первичном рынке Москвы в пределах МКАД

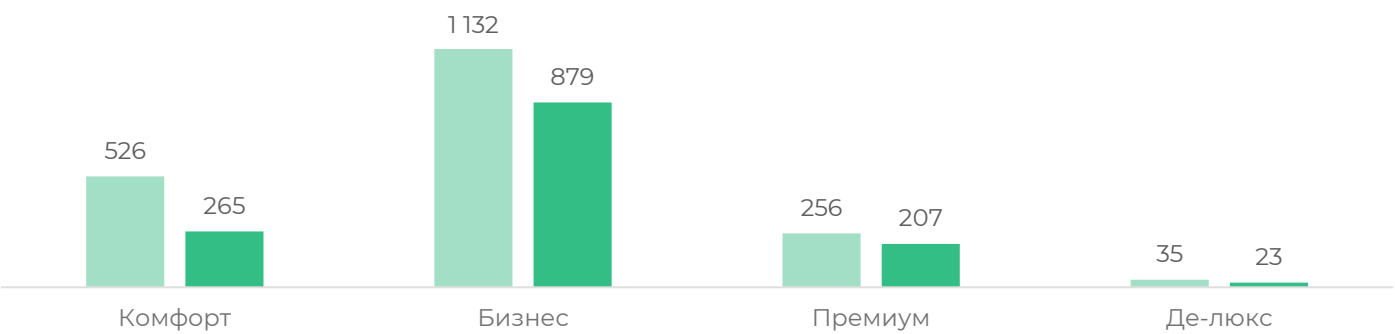
Количество проданных лотов 9М 2025 vs 9М 2026

Шт. 9М 2025 9М 2026



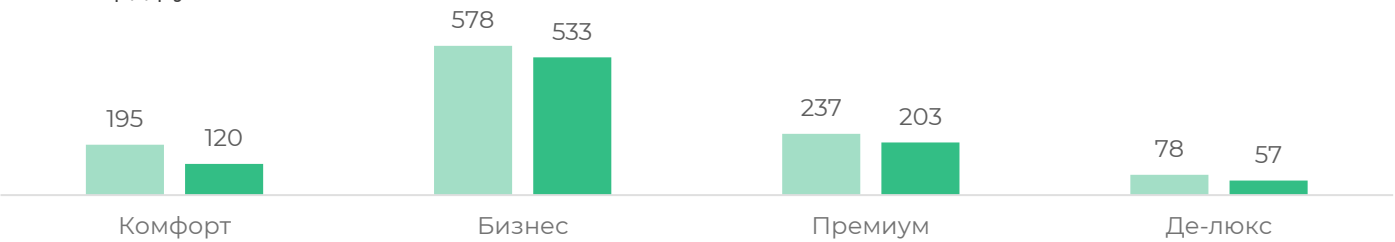
Объем реализованной площади 9М 2025 vs 9М 2026

Тыс. кв. м



Выручка застройщиков 9М 2025 vs 9М 2026

Млрд руб.



Динамика ключевых показателей за 9М 2026, г/г

Класс недвижимости	Количество проданных лотов, шт.	Объем реализованной площади, тыс. кв. м	Выручка, млрд руб.
Комфорт	5 766 ▼ 54 %	265 ▼ 50 %	120 ▼ 38 %
Бизнес	16 692 ▼ 24 %	879 ▼ 22 %	533 ▼ 8 %
Премиум	2 744 ▼ 10 %	207 ▼ 19 %	203 ▼ 14 %
Де-люкс	172 ▼ 37 %	23 ▼ 36 %	57 ▼ 27 %

▲ 66%
ПРОДАННЫХ ЛОТОВ

в бизнес-классе (+8 п.п. г/г) по итогам 9 месяцев 2026 на фоне более глубокого сокращения продаж в комфорт-классе

▼ 8%
СНИЖЕНИЕ ВЫРУЧКИ

в бизнес-классе на фоне роста средневзвешенной цены в сделках (+19% г/г)

Лидеры **бизнес-класса** с наибольшими объемами продаж за 9М 2026*



Остров (кварталы 12.1, 14)

БИЗНЕС

Застройщик	ДОНСТРОЙ
Плановый ввод	II кв 2026 – I кв 2029
Реализовано, кв. м	27 956
Реализовано лотов, шт.	438



Левел Южнопортовая

БИЗНЕС

Застройщик	Level Group
Плановый ввод	II кв 2026 – IV кв 2029
Реализовано, кв. м	26 083
Реализовано лотов, шт.	527



Зиларт

БИЗНЕС

Застройщик	ЛСР
Плановый ввод	II кв 2026 – IV кв 2027
Реализовано, кв. м	23 435
Реализовано лотов, шт.	574



Сити Бэй

БИЗНЕС

Застройщик	MR Group
Плановый ввод	IV кв 2026 – IV кв 2028
Реализовано, кв. м	23 123
Реализовано лотов, шт.	381

Источник: CORE.XP Жилая недвижимость

*Ключевой критерий рейтинга – объем реализованной площади

Лидеры премиум-класса с наибольшими объемами продаж за 9М 2026*



Остров (кварталы 7, 12.2)

ПРЕМИУМ

Застройщик	ДОНСТРОЙ
Плановый ввод	II кв 2026 – I кв 2029
Реализовано, кв. м	19 949
Реализовано лотов, шт.	163



C5

ПРЕМИУМ

Застройщик	MR Group
Плановый ввод	I кв 2030
Реализовано, кв. м	13 594
Реализовано лотов, шт.	201



Ривер Парк Кутузовский

ПРЕМИУМ

Застройщик	AEON Development
Плановый ввод	III кв 2026 – III кв 2027
Реализовано, кв. м	12 984
Реализовано лотов, шт.	211



Союз

ПРЕМИУМ

Застройщик	Родина
Плановый ввод	IV кв 2026
Реализовано, кв. м	10 889
Реализовано лотов, шт.	180

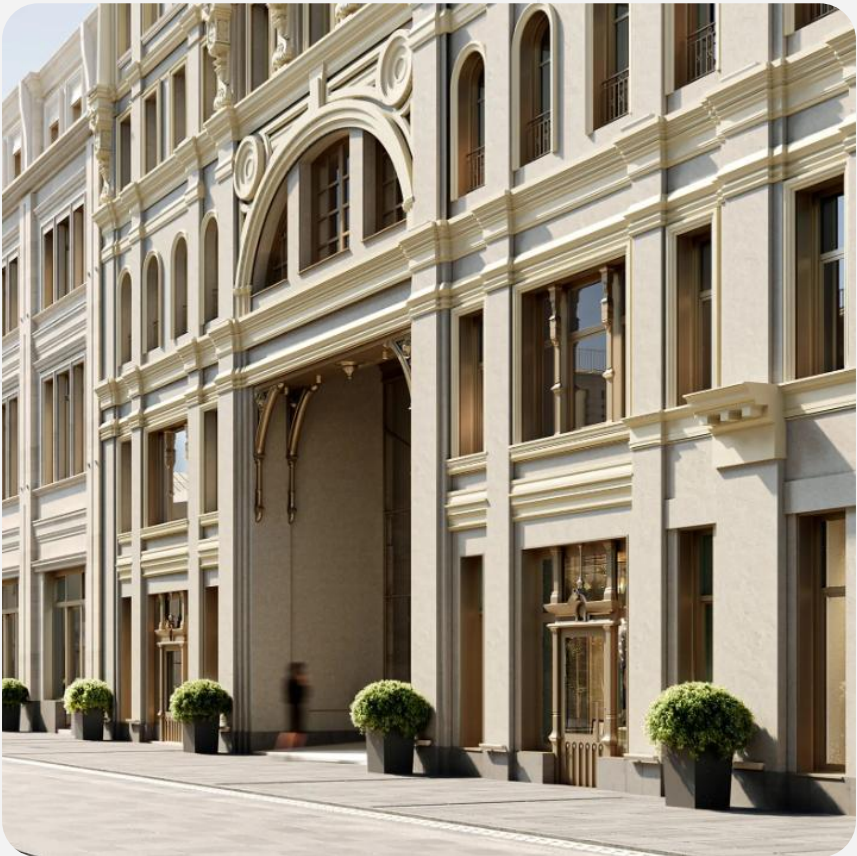
Лидеры **класса де-люкс** с наибольшими объемами продаж за 9М 2026*



Большая Татарская 35

ДЕ-ЛЮКС

Застройщик	ДОНСТРОЙ
Плановый ввод	I кв 2028
Реализовано, кв. м	2 987
Реализовано лотов, шт.	30



Николь

ДЕ-ЛЮКС

Застройщик	MR Group
Плановый ввод	III кв 2027 – I кв 2028
Реализовано, кв. м	2 053
Реализовано лотов, шт.	17



Веспер Погодинская

ДЕ-ЛЮКС

Застройщик	VESPER
Плановый ввод	IV кв 2028
Реализовано, кв. м	1 825
Реализовано лотов, шт.	6



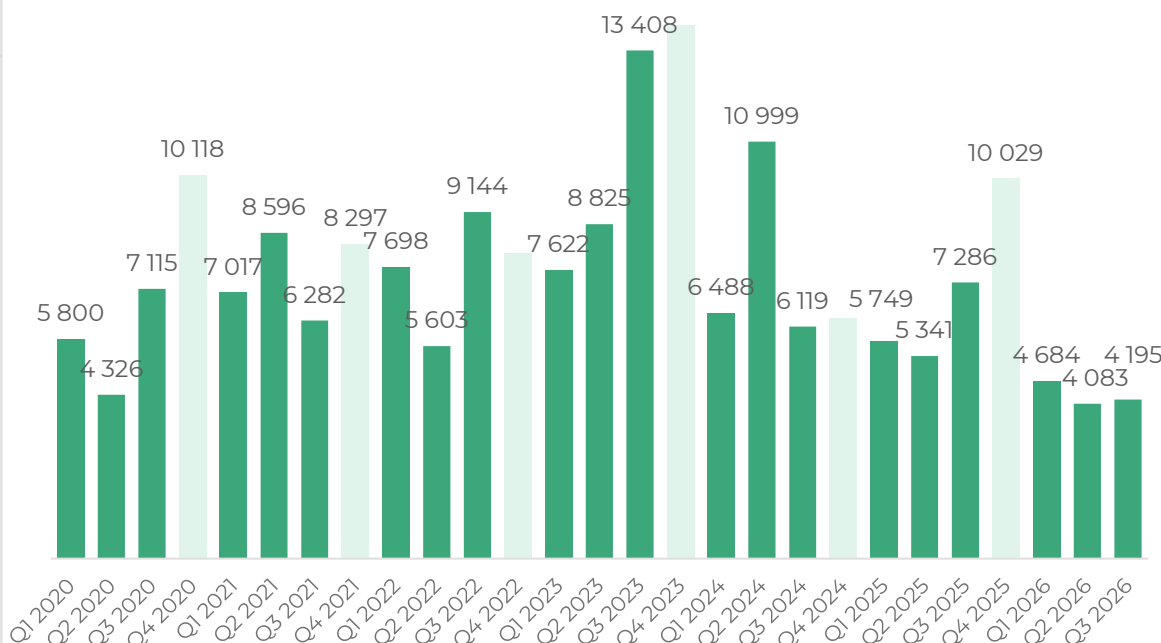
Клубный квартал «Фрунзенский»

ДЕ-ЛЮКС

Застройщик	MR Group
Плановый ввод	III кв 2027
Реализовано, кв. м	1 645
Реализовано лотов, шт.	10

В III квартале 2026 года доля ипотечных сделок снизилась на 6 п.п. год к году

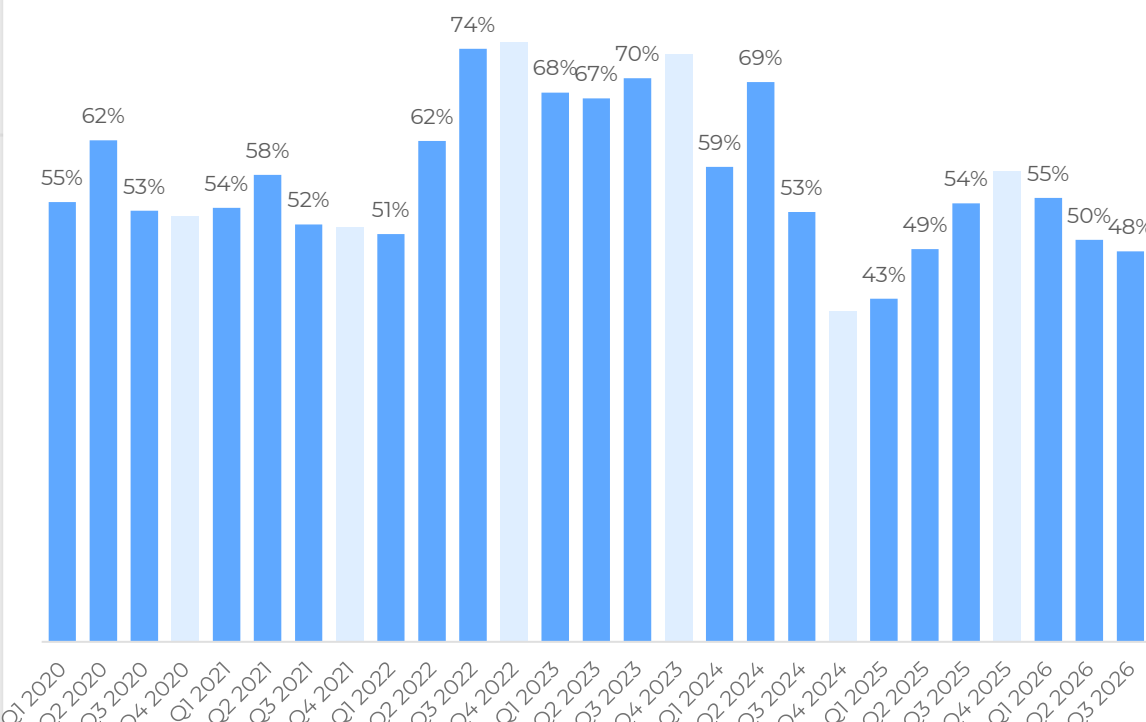
Количество сделок с использованием ипотеки



29%

- Количество сделок с использованием ипотеки за 9 месяцев 2026 года снизилось на 29% г/г
- Основные причины — ограничения по семейной ипотеке с февраля 2026 и сохранение высокой стоимости рыночного кредитования
- Рост цен дополнительно повышает требования к собственным средствам покупателей

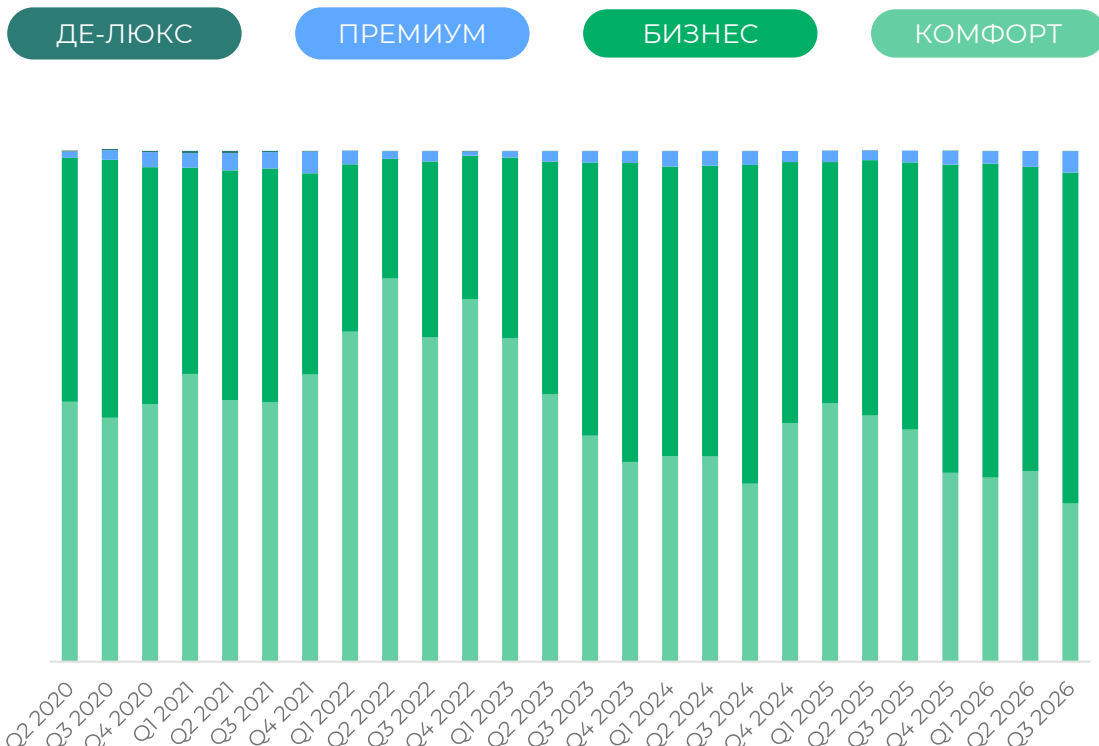
Доля ипотечных сделок



48%

- Доля ипотечных сделок по итогам Q3 2026 года составила 48%, снизившись на 6 п.п. г/г
- Снижение доли ипотеки сопровождается ростом доли сделок без ипотечного кредитования
- Одновременно продажи в наиболее зависимом от ипотеки комфорт-классе сокращаются быстрее, меняя структуру спроса

Структура ипотечных сделок по классам



65%

- Ключевую роль в структуре ипотечных сделок сохраняет бизнес-класс (доля составила 65% по итогам Q3 2026)
- Доля комфорт-класса в ипотечных сделках по итогам III кв 2026 составила 31% (-14,5 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
Сугровов

Директор по развитию,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Борис
Мурин

Руководитель отдела
аналитики,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Алина
Чеснокова

Старший аналитик,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ

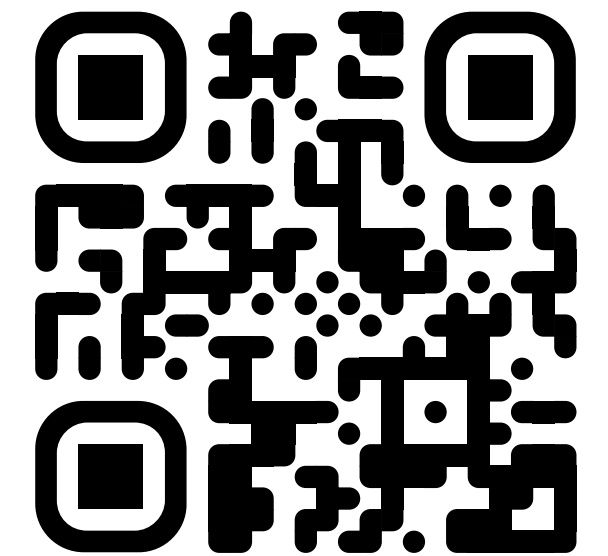


Анастасия
Тимохова

Младший аналитик,
департамент
жилой недвижимости



НАПИСАТЬ



Наш телеграм
канал

Старты продаж, аналитика,
уникальные предложения

CORE-DOMA.RU

Откройте возможности
CORE.XP для подбора
недвижимости