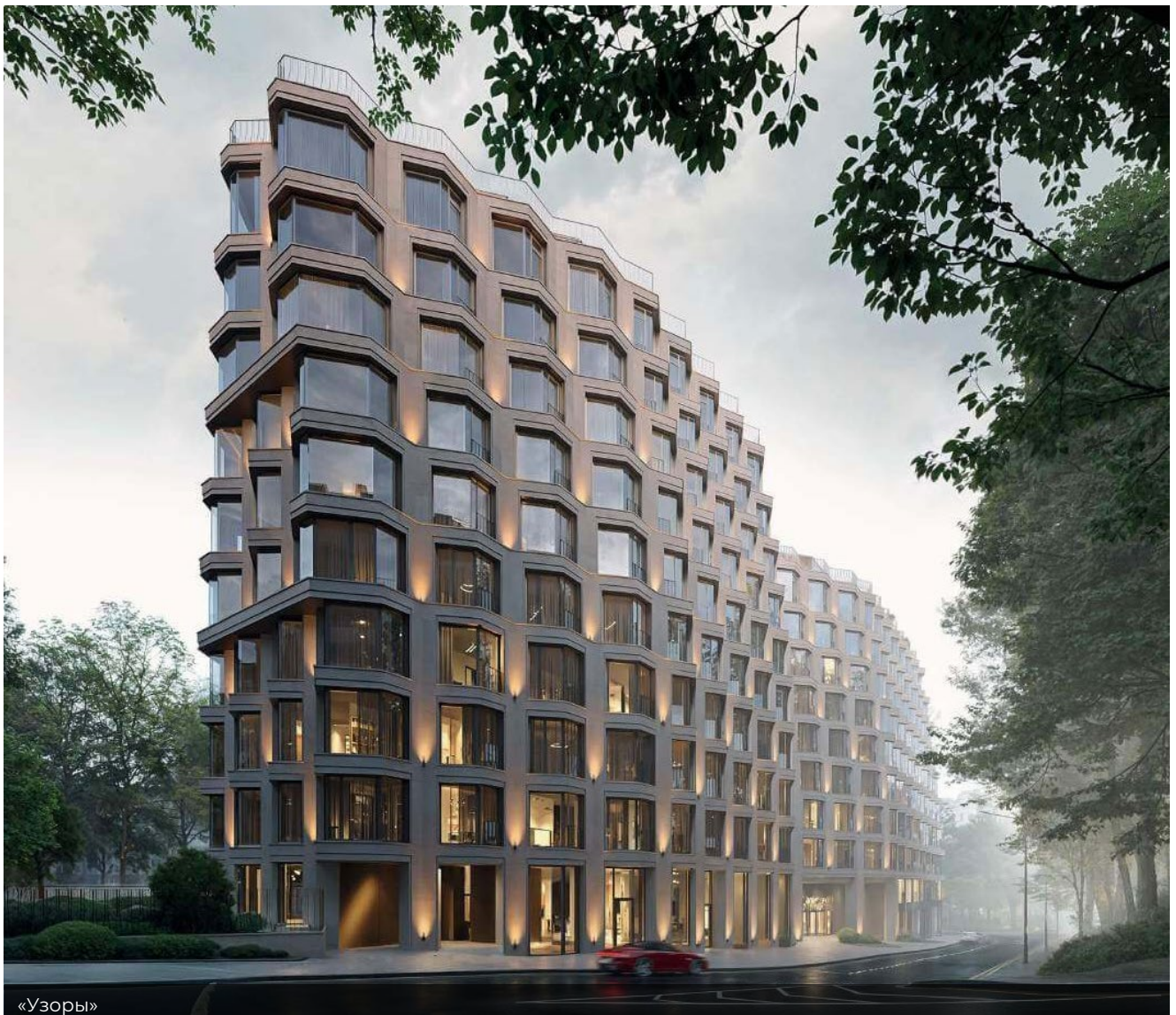


РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I квартал 2026 г.





Андрей Соловьев

Партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF GROUP

«Первый квартал показал, что рынок элитной жилой недвижимости Москвы не теряет интереса со стороны покупателей, а меняет структуру спроса. На фоне рекордных цен клиент стал заметно рациональнее: сегодня решение все чаще принимается не в пользу максимального метража, а в пользу максимально сбалансированного продукта — сильной локации, качественной концепции, продуманной площади и понятной экономики владения. Именно поэтому одним из ключевых трендов начала 2026 года стало смещение спроса в сторону более компактных, но функционально выверенных лотов. Для девелоперов это означает необходимость еще точнее работать со структурой предложения и параметрами продукта».

Основные выводы

- > Сохранение насыщенного объема предложения на уровне 3,2 тыс. лотов (-4% за квартал и +6% за год), но пересмотр девелоперами его структуры.
- > Охлаждение покупательской активности после активного поглощения в предыдущие периоды – за январь–март 2026 г. было реализовано 270 лотов (-45% за год).
- > Обновление исторического максимума средневзвешенной цены 1 м² – по итогам марта показатель составил 2 269 тыс. руб. (+3% за квартал и +9% за год).

Первичный рынок

Основные показатели. Динамика

Предложение	Класс делюкс	Динамика*	Класс премиум	Динамика*
Объем предложения, шт.	1 000	+2%	2 230	-6%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ² ***	3 192	+2%	1 603	+2%
Средняя площадь, м ²	180	+2%	112	+2%
Средняя стоимость, млн руб.	575	+4%	179	+4%
Спрос	Класс делюкс	Динамика**	Класс премиум	Динамика**
Количество сделок, шт.	40	-56%	230	-42%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ²	3 172	+15%	1 303	+6%
Средняя площадь, м ²	162	+10%	87	-20%
Средняя стоимость, млн руб.	515	+27%	113	-15%

* I кв. 2026 г. / IV кв. 2025 г.

** I кв. 2026 г. / I кв. 2025 г.

*** Здесь и далее по всем показателям приведены запрашиваемые цены / цены предложения, размер предоставляемого дисконта может отличаться.

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика объема предложения на первичном рынке



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

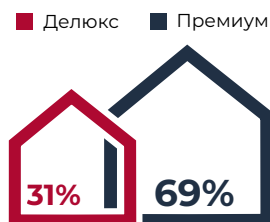
* Элитный сегмент включает в себя классы премиум и делюкс.

Предложение

По итогам I кв. 2026 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости экспонировалось около 3,2 тыс. квартир и апартаментов, что на 4% ниже показателя конца прошлого года, но на 6% выше уровня I кв. 2025 г. Незначительная квартальная корректировка связана преимущественно со структурными изменениями сегмента – на фоне замедления темпов продаж девелоперы пересматривали пулы лотов для формирования сбалансированной структуры предложения.

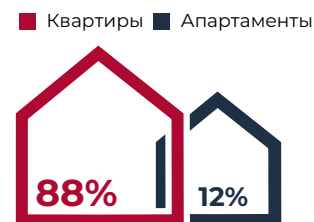
Всего за первые три месяца 2026 г. элитный сегмент пополнился пятью новыми проектами, среди которых: «Дом спорта», «ВоронцовЪ», «Магnum Соло», а также «Узоры» и «Тессинский 5», реализуемые в формате закрытых продаж. При этом новые ЖК отличаются небольшим проектным объемом, поэтому в совокупной структуре предложения элитного сегмента не было зафиксировано значительного прироста.

Структура предложения по классу жилья



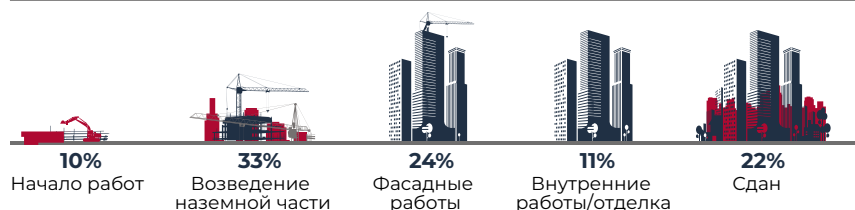
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения по формату жилья



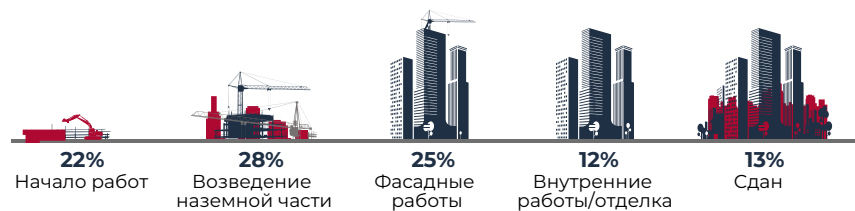
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности. Делюкс



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения на первичном рынке в зависимости от стадии строительной готовности. Премиум



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–200 млн руб.	200–300 млн руб.	300–400 млн руб.	400–500 млн руб.	Более 500 млн руб.
До 100 м ²	0,8%	7,6%	8,1%	0,8%	0,0%	0,1%
100–150 м ²	0,0%	1,1%	5,3%	10,2%	5,9%	3,5%
150–200 м ²	0,0%	0,1%	2,2%	5,1%	8,5%	13,1%
200–250 м ²	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	1,7%	10,5%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,3%	0,2%	0,6%	14,0%

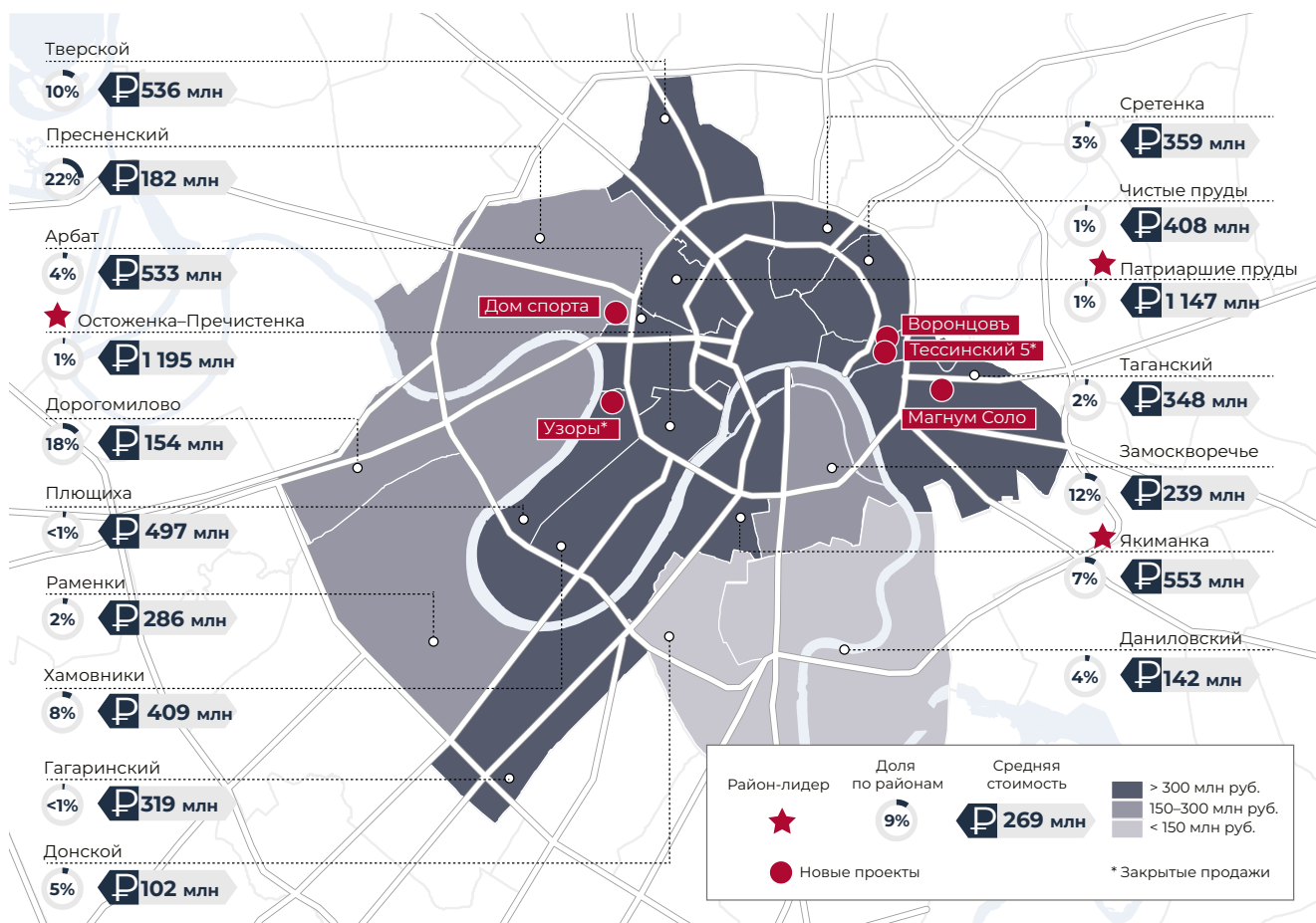
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения на первичном рынке. Премиум

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 50 м ²	4,9%	3,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м ²	0,6%	23,5%	12,8%	4,4%	0,5%	0,0%
100–150 м ²	0,0%	0,3%	6,4%	12,4%	6,0%	4,7%
150–200 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	3,0%	7,4%
Более 200 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	7,0%

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Доля и средняя стоимость предложения по районам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Комплексы, в которых начались продажи в I кв. 2026 г.

Название	Адрес (Район)	Класс	Девелопер	Тип недвижимости	Количество лотов по проекту, шт.	Старт продаж	Наличие отделки
Дом спорта	Дружинниковская ул, 18 (Пресненский)	Делюкс	Capital Group	Квартиры	92	Январь 2026	Без отделки
Магнум Соло	Александра Солженицына ул, 23Б (Таганский)	Премиум	Magnum	Квартиры	21	Январь 2026	Без отделки
Тессинский 5*	Тессинский пер., 5 (Таганский)	Премиум	Element Development	Квартиры	146	Февраль 2026	Без отделки
Воронцовъ	Обуха пер., 3 (Таганский)	Делюкс	Развитие	Квартиры	75	Февраль 2026	Без отделки
Узоры*	2-й Вражский пер., 8 (Хамовники)	Делюкс	Capital Group	Квартиры	73	Март 2026	Без отделки

* Закрытые продажи

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Спрос

За январь-март 2026 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы было реализовано около 270 квартир и апартаментов, что на 45% меньше результата аналогичного периода прошлого года. Однако такую динамику корректнее рассматривать в контексте структурной перестройки сегмента: спрос сохраняется, но становится более адресным, а решение о покупке принимается более взвешенно.

По итогам трех месяцев 2026 года средняя площадь проданного лота на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы составила 99 м². Показатель впервые за четыре года опустился ниже 100 м². Годовое снижение составило 15%: в I кв. 2025 года он составлял 116 м².

Снижение средней площади отражает изменение структуры спроса в сегменте.

Структура сделок на первичном рынке. Делюкс

	До 100 млн руб.	100–200 млн руб.	200–300 млн руб.	300–400 млн руб.	400–500 млн руб.	Более 500 млн руб.
До 100 м ²	0,0%	4,6%	9,9%	4,7%	0,0%	0,0%
100–150 м ²	0,0%	4,6%	7,0%	11,6%	2,3%	0,0%
150–200 м ²	0,0%	0,0%	4,7%	4,7%	2,3%	16,3%
200–250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	18,6%
Более 250 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,3%

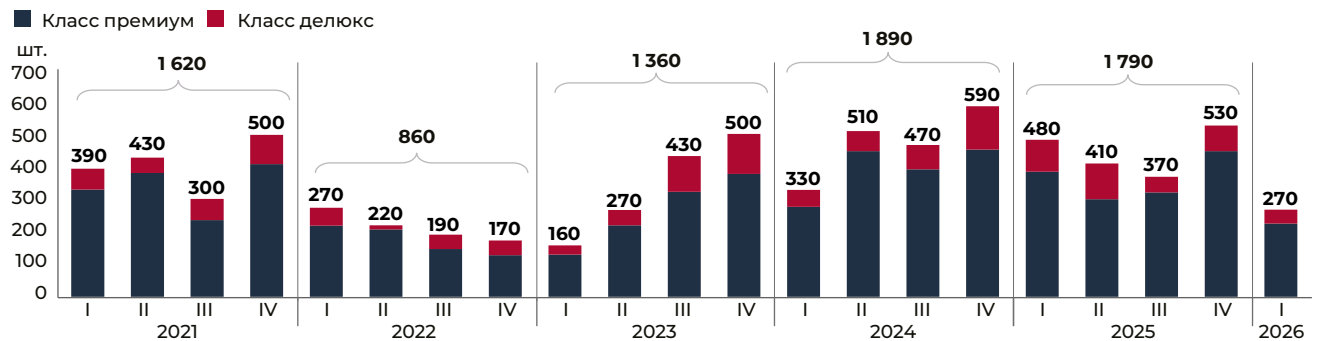
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура сделок на первичном рынке. Премиум

	До 50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–150 млн руб.	150–200 млн руб.	200–250 млн руб.	Более 250 млн руб.
До 50 м ²	19,1%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м ²	3,1%	31,6%	10,7%	0,9%	0,4%	0,0%
100–150 м ²	0,0%	1,3%	8,5%	7,6%	4,9%	2,2%
150–200 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	0,9%	3,6%
Более 200 м ²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	1,3%

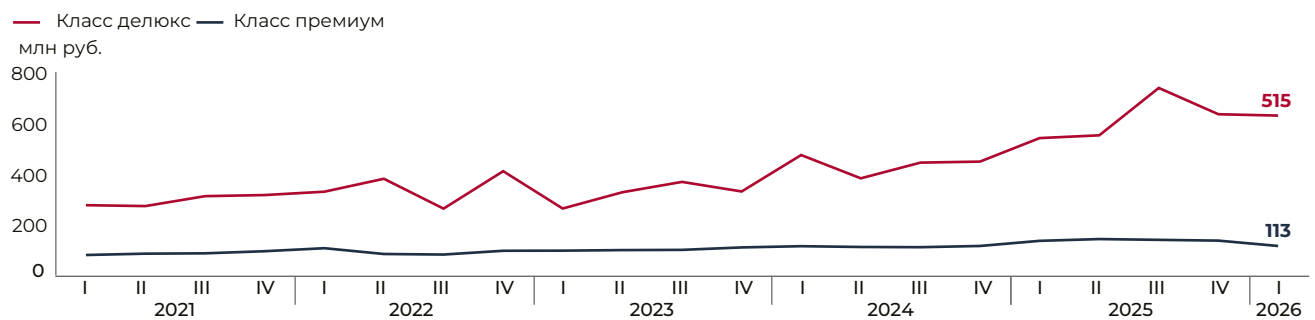
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика количества сделок



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика среднего бюджета сделки



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Объекты-лидеры по количеству проданных лотов I квартале 2026 г.



**Ривер Парк
Кутузовский**



Шифт



Начало

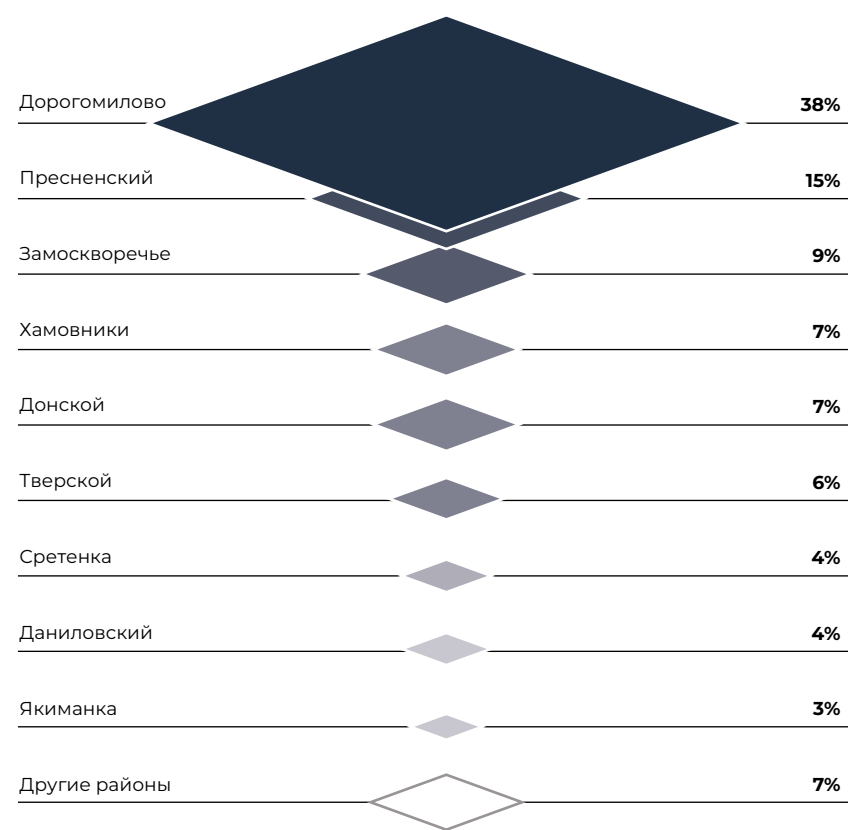
На фоне продолжающегося роста цен покупатели элитного жилья стали заметно более избирательными и все чаще делают выбор в пользу более компактных, но качественно проработанных лотов. Для рынка это сигнал перехода от спроса на максимальный метраж к спросу на сбалансированный продукт, где важны не только локация и статус проекта, но и рациональность планировочного решения, стоимость квадратного метра и будущая экономика владения, учитывая повышенную ставку налога на недвижимость.

Цены

По результатам I кв. 2026 г. средневзвешенная цена предложения достигла новой максимальной отметки в 2 269 тыс. руб./м² (+3% за квартал и +9% за год), в том числе в разрезе классов: в классе премиум показатель составил 1 603 тыс. руб./м² (+2% за квартал и +9% за год), а в классе делюкс – 3 192 тыс. руб./м² (+2% за квартал и +9% за год).

В разрезе районов самое дорогое предложения реализуется в кластере Остоженка-Пречистенка. Примечательно, что цена квадратного метра в локации уже близится к отметке в 5 млн руб. –

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам

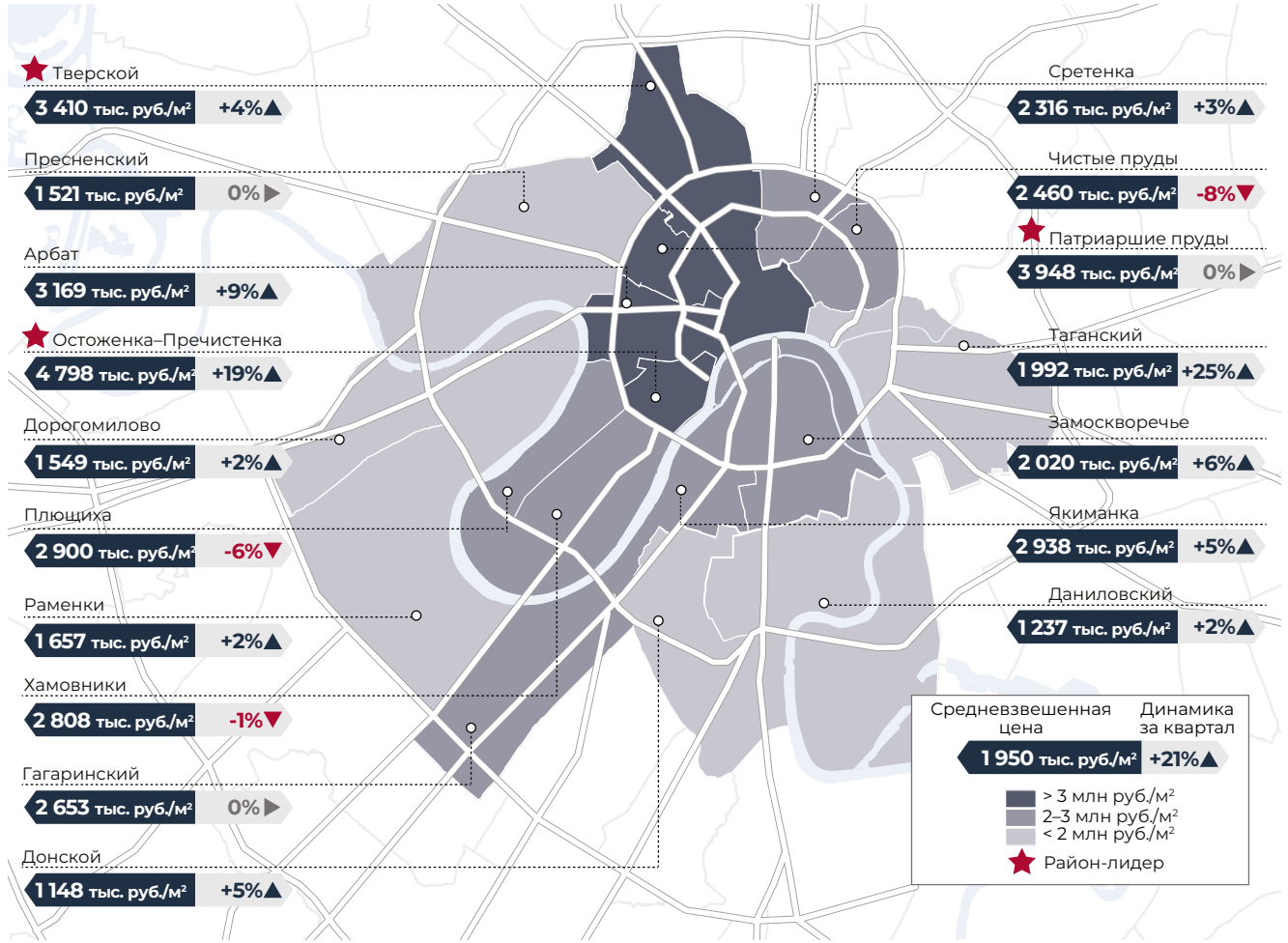


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

по итогам марта 2026 г. показатель составил 4 798 тыс. руб., что на 19% выше уровня конца прошлого года. На втором месте – Патриаршие пруды со средне-

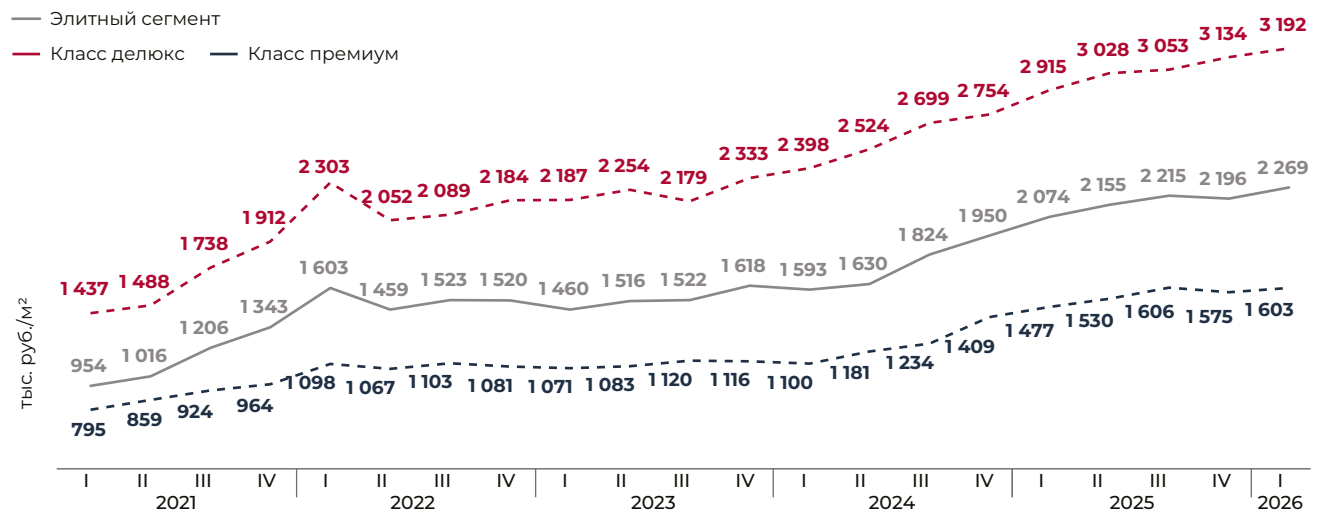
взвешенной ценой предложения 3 948 тыс. руб./м², а замыкает тройку лидеров – Тверской район, где элитные новостройки экспонируются по цене 3 410 тыс. руб./м².

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости

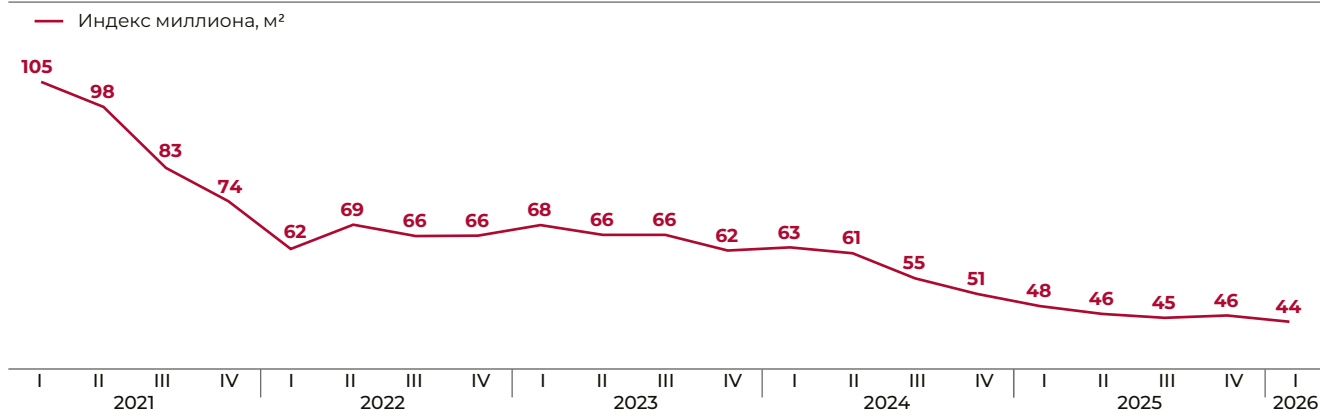


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

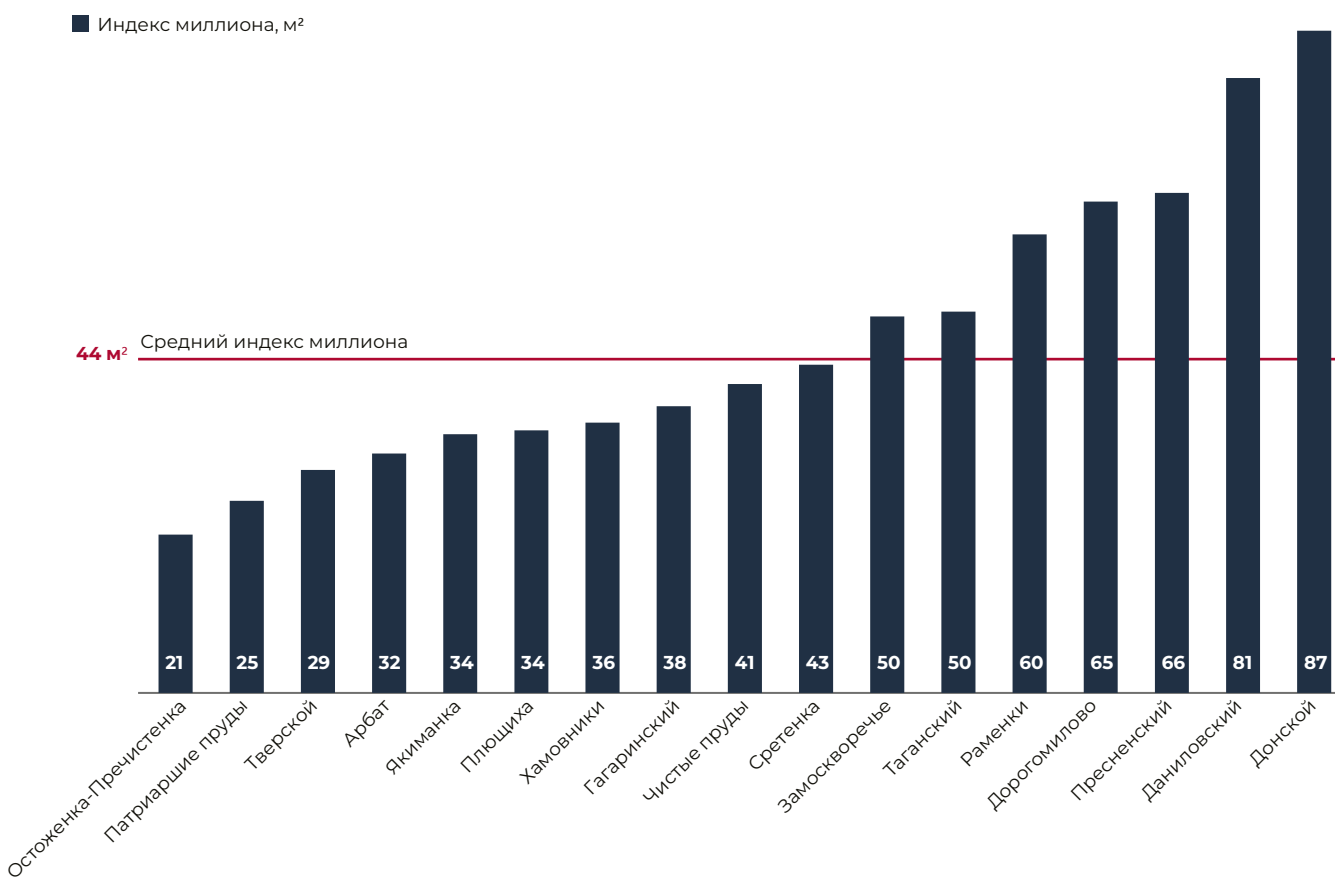
Индекс миллиона*

Общий показатель «индекса миллиона» в столице по итогам I кв. 2026 г. составил 44 м² против 48 м² в марте 2025 г. (-9% за год). Отрицательная динамика связана с ростом средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости на 9% за год, до значения 2 269 тыс. руб./м².

Динамика индекса миллиона на первичном рынке элитной жилой недвижимости



Динамика индекса миллиона в разрезе районов



* Индекс оценивает, сколько квадратных метров элитной недвижимости на первичном рынке Москвы можно купить за условные 100 млн рублей.

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Вторичный рынок*

Предложение

В I кв. 2026 г. на вторичном рынке элитной жилой недвижимости продолжилась тенденция по наращиванию объема предложения, сохранявшаяся на протяжении всего 2025 г. В частности, на конец марта количество экспонируемых в сегменте квартир и апартаментов достигло рекордного за послед-

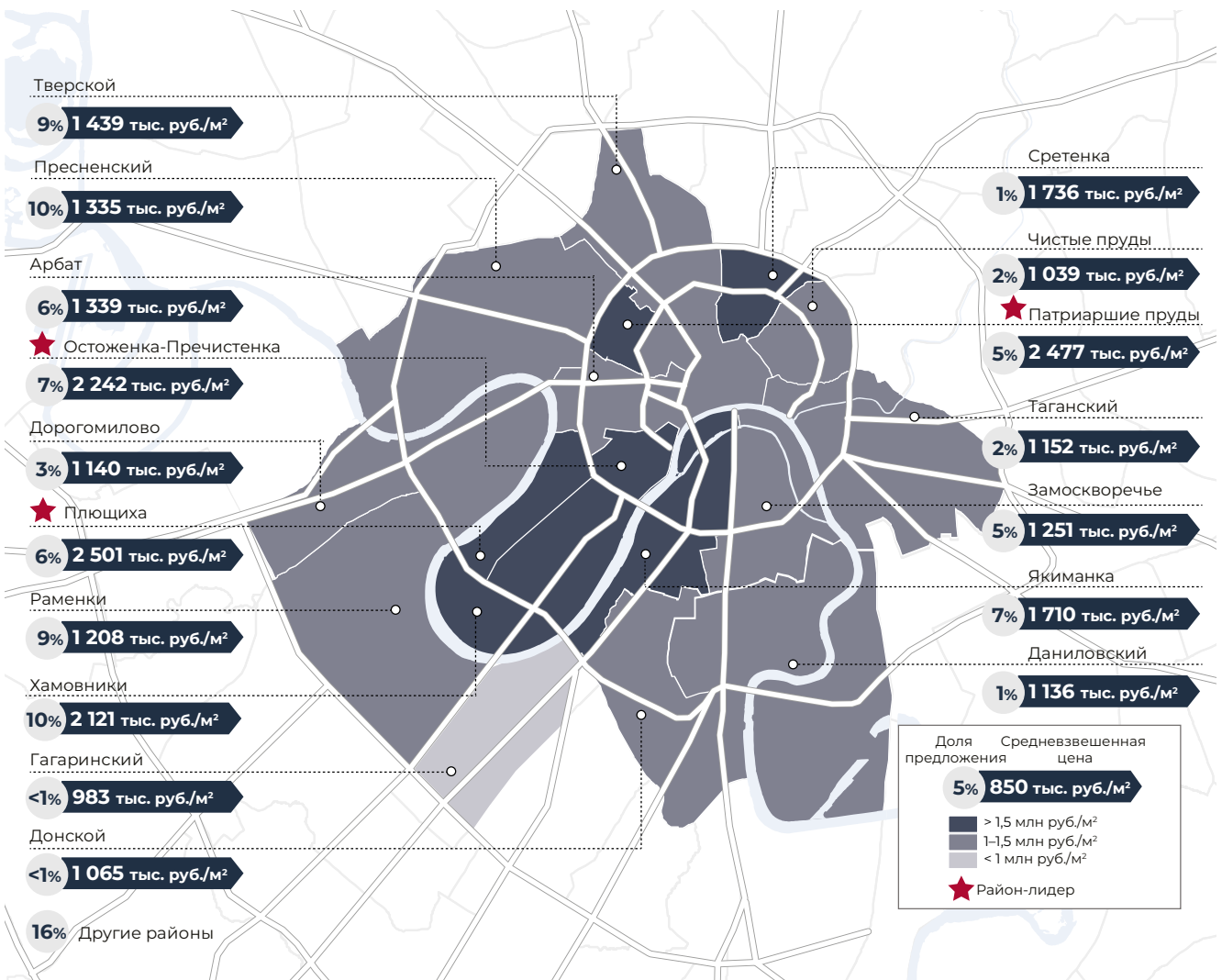
ние 5 лет значения, увеличившись за последние 3 месяца на 8% и за последний год на 20%.

При этом средняя площадь предложения на протяжении последнего года, наоборот, демонстрирует отрицательную динамику и по итогам I кв. 2026 г. составила 202 м² (-3% за квартал и -8% за год). Это преимуще-

ственно связано со структурными изменениями объема предложения – доля лотов до 150 м² за последние 3 месяца выросла на 2 п. п. до значения 44%, а в сравнении с I кв. 2025 г. – на 7 п. п.

В свою очередь средний бюджет предложения на конец марта составил 313 млн руб. (+1% за квартал и -4% за год).

Доля и средневзвешенная цена предложения по районам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

* В разделе вторичного рынка рассматриваются совокупно новый фонд (дома постройки после 2000 г.) и старый фонд (дома постройки до 2000 г.).

Цены

На протяжении последних 1,5 лет на вторичном рынке элитной жилой недвижимости отсутствует ярко выраженная динамика средневзвешенной цены предложения – в сегменте отмечаются незначительные колебания показателя, связанные с активным наращиванием количества объявлений и структурными изменениями предложения, высокой волатильностью рубля по отношению к иностранной валюте, и как следствие, сохранением тенденции перевода объявлений в рублевый формат: на конец марта совокупно в валюте было представлено всего 11% лотов (-10 п. п. за год) – исторически минимальное значение в элитном сегменте.

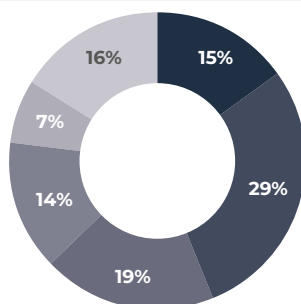
Так, на конец I кв. 2026 г. средневзвешенная цена 1 м² на вторичном рынке жилья составила 1552 тыс. руб. (+4% за квартал и +4% за год). При этом показатель практически в половину ниже уровня, предлагаемого в новостройках – ценовая дельта между сегментами составила 46%. Значительный отрыв по ценам усиливает привлекательность вторичного сегмента для покупателей элитной недвижимости.

Спрос

В I кв. 2026 г. на вторичном рынке элитной жилой недвижимости, несмотря на традиционную сезонную корректировку, сохранялся высокий уровень покупательской активности, обеспечиваемый преимущественно за счет более низких цен в сравнении с первичным сегментом, а также пополнения структуры предложения качественными лотами, в том числе «вчерашними новостройками». Таким образом, количество запросов на приобретение элитной недвижимости за январь-март 2026 г. оказалось практически сопоставимо уровню аналогичного периода прошлого года (-3% в годовой динамике).

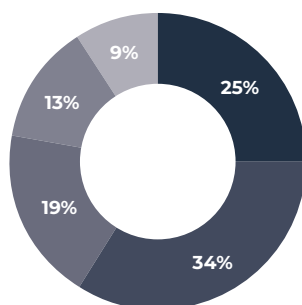
При этом аналогично первичному рынку отмечался тренд на снижение запрашиваемых площадей – по итогам I кв. средняя

Распределение предложения на вторичном рынке по площади



- До 100 м²
- 100-150 м²
- 150-200 м²
- 200-250 м²
- 250-300 м²
- Более 300 м²

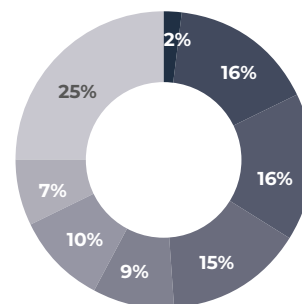
Наиболее запрашиваемые средние площади



- До 100 м²
- 100-150 м²
- 150-200 м²
- 200-250 м²
- Более 250 м²

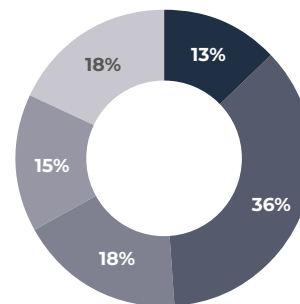
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости



- До 50 млн руб.
- 50-100 млн руб.
- 100-150 млн руб.
- 150-200 млн руб.
- 200-250 млн руб.
- 250-300 млн руб.
- 300-350 млн руб.
- Более 350 млн руб.

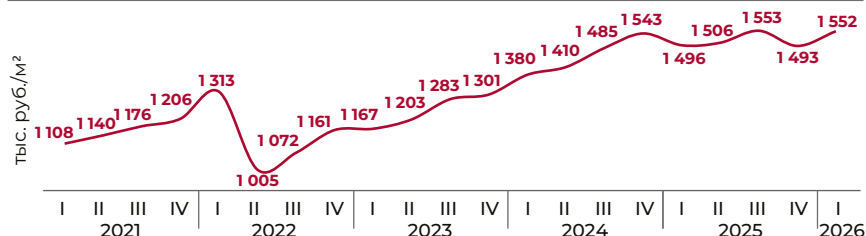
Наиболее запрашиваемые средние бюджеты



- До 50 млн руб.
- 50-100 млн руб.
- 100-150 млн руб.
- 150-200 млн руб.
- Более 200

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика средневзвешенной цены предложения на вторичном рынке



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

площадь запрашиваемого лота составила 150 м² (-5% за год). В связи с этим также отмечалось и снижение запрашиваемого бюджета до 143 млн руб. (-21% за год). Более существенная отрицатель-

ная динамика запрашиваемой стоимости также сигнализирует о рациональном подходе к вопросу приобретения недвижимости и желании покупателей оптимизировать расходы.

Классификация* элитной жилой недвижимости Москвы

Критерии сравнения	Класс делюкс	Класс премиум
Ключевые, отсекающие критерии		
Местоположение	В пределах ЦАО.	Предпочтительно в границах ТТК, ЗАО (Раменки, Дорогомилово).
Несущие и ограждающие конструкции	Бескаркасные из керамического кирпича и монолитно-ж/б-каркасные дома.	
Количество квартир на этаже	до 4	до 6 (в редких случаях до 8)
Высота потолков, в «чистоте»	от 3,2 м	от 3 м
Средняя площадь лота по проекту	От 110 м ²	От 90 м ²
Параметры паркинга	Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг, предпочтительно – с мойкой. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт – паркинг. 1,5 – 2,0 машиномест на квартиру.	Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт – паркинг. 1,0-1,5 машиноместо на квартиру.
Отделка МОП и лобби	Высококачественная отделка с детальной авторской проработкой	
	Материалы: дерево редких пород, натуральный мрамор, травертин, керамогранит, витражное остекление, металлические панели.	Материалы: дерево, керамогранит, витражное остекление, металлические панели.
Безопасность	Современные системы охраны. Наличие систем пожарной безопасности, круглосуточной диспетчеризации всех инженерных сетей и систем, система быстрого информирования и реагирования на сбой и аварии.	
Инженерные системы	Современные инженерные системы с очисткой воздуха, поддержанием заданной температуры. Дополнительные уровни очистки воды и воздуха. Сложная многоступенчатая система фильтрации. Автономное отопление (котельная). Лифты от ведущих мировых производителей, индивидуальная отделка в соответствии с авторским дизайн-проектом всей комплектации.	
Остекление	Современные профили верхней ценовой ниши со стеклопакетами из энергосберегающих стекол с высоким уровнем звукоизоляции. Повышенная площадь остекления (с учетом климатического пояса)	
Факультативные критерии		
Архитектура	Индивидуальный авторский проект. Архитектурный облик объекта с глубокой проработкой внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участка ландшафта. Участие известного архитектора / архитектурного бюро при создании фасадов, планировочных решений.	
Объемно-планировочные решения	Вариативность планировок. Евроформат - гостевые и приватные зоны. Гостевые зоны – прихожая/холл, гостевой санузел, кухня и гостиная – вблизи от входа. Наличие санузла при каждой спальне, наличие гостевого санузла. Наличие гардеробных, постирочных, кладовых; для каждой спальни отдельная гардеробная.	
Внутренняя отделка квартир	Без отделки или с эксклюзивной отделкой (в соответствии с авторским дизайн-проектом, с применением эксклюзивных отделочных материалов).	Без отделки или с высококачественной отделкой (в соответствии с авторским дизайн-проектом).

* В обзоре представлена краткая версия классификации элитной недвижимости Москвы. Полную версию можно запросить, заполнив форму на сайте kf.expert.

ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

NF GROUP – единственная компания, предлагающая полный спектр консалтинговых и брокерских услуг на рынке жилой недвижимости.

Департамент городской недвижимости это:

- > Крупнейшая база объектов и клиентов, формируемая с 1996 года
- > Сплоченная команда брокеров-профессионалов со стажем работы в отрасли от 5 лет
- > Уникальный накопленный опыт в маркетинговом продвижении
- > Технологичные бизнес-процессы
- > Электронные формы отчетов для собственников.

УСЛУГИ

- > **Подбор недвижимости**, полностью соответствующей требованиям клиента
- > **Представление интересов клиента** при покупке недвижимости, консультирование по всем вопросам сделки, включая юридические и налоговые аспекты и оформление объекта в собственность
- > Независимая консультация по **оценке стоимости элитных жилых объектов**
- > Консультации по **инвестициям в элитную недвижимость**
- > Специальные условия для клиентов NF GROUP по **ипотечному и банковскому кредитованию**
- > Рекомендации ведущих **дизайнерских и архитектурных бюро** для консультации
- > Полный комплекс от best-use анализа до сопровождения разработки архитектурной концепции

с 1996 года
мы помогаем клиентам
найти свой дом
и осуществить
выгодные
инвестиции

КОНТАКТЫ



Андрей Соловьев
Партнер, региональный директор
департамента городской недвижимости
+7 (903) 130-8113
Asolo@nfgroup.ru



Ольга Богородицкая
Директор по работе
с ключевыми клиентами
+7 (985) 773-2173
Obogoroditskaya@nfgroup.ru

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



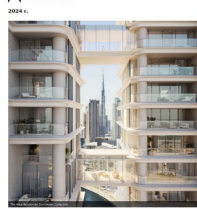
РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ

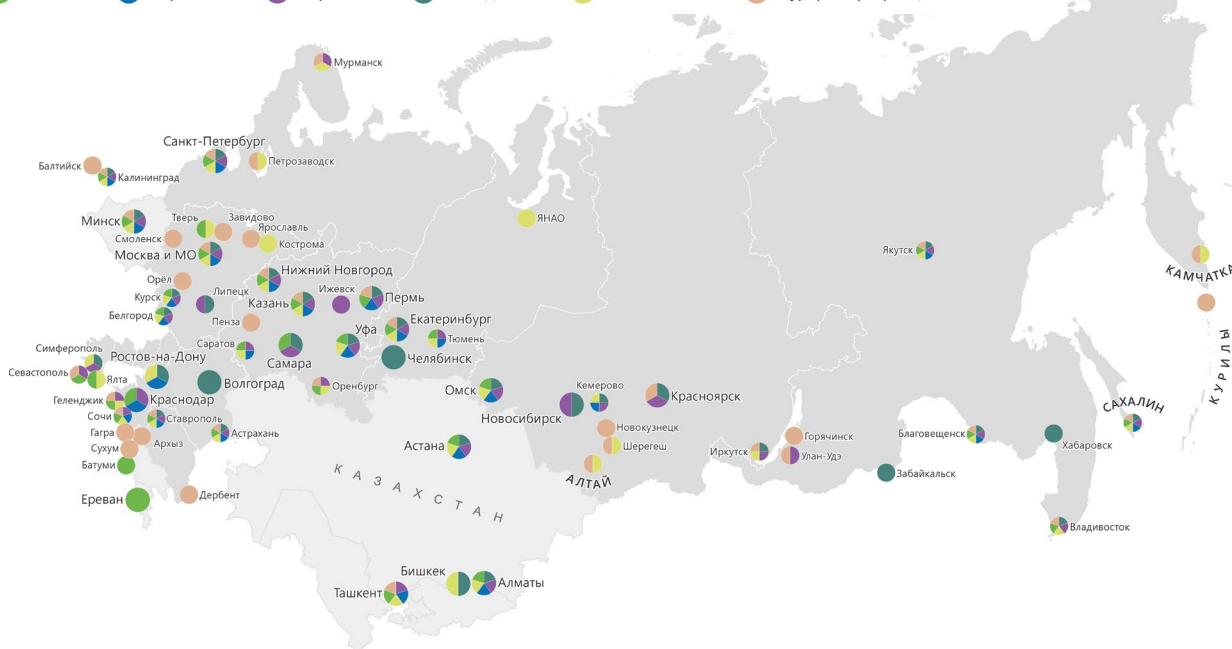


ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

● Жилая
 ● Офисная
 ● Торговая
 ● Складская
 ● Гостиничная
 ● Курортно-рекреационная



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе **«Аналитика»**

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор

OR@nfgroup.ru

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности



© NF GROUP 2026 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF GROUP в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF GROUP как источника данных.

