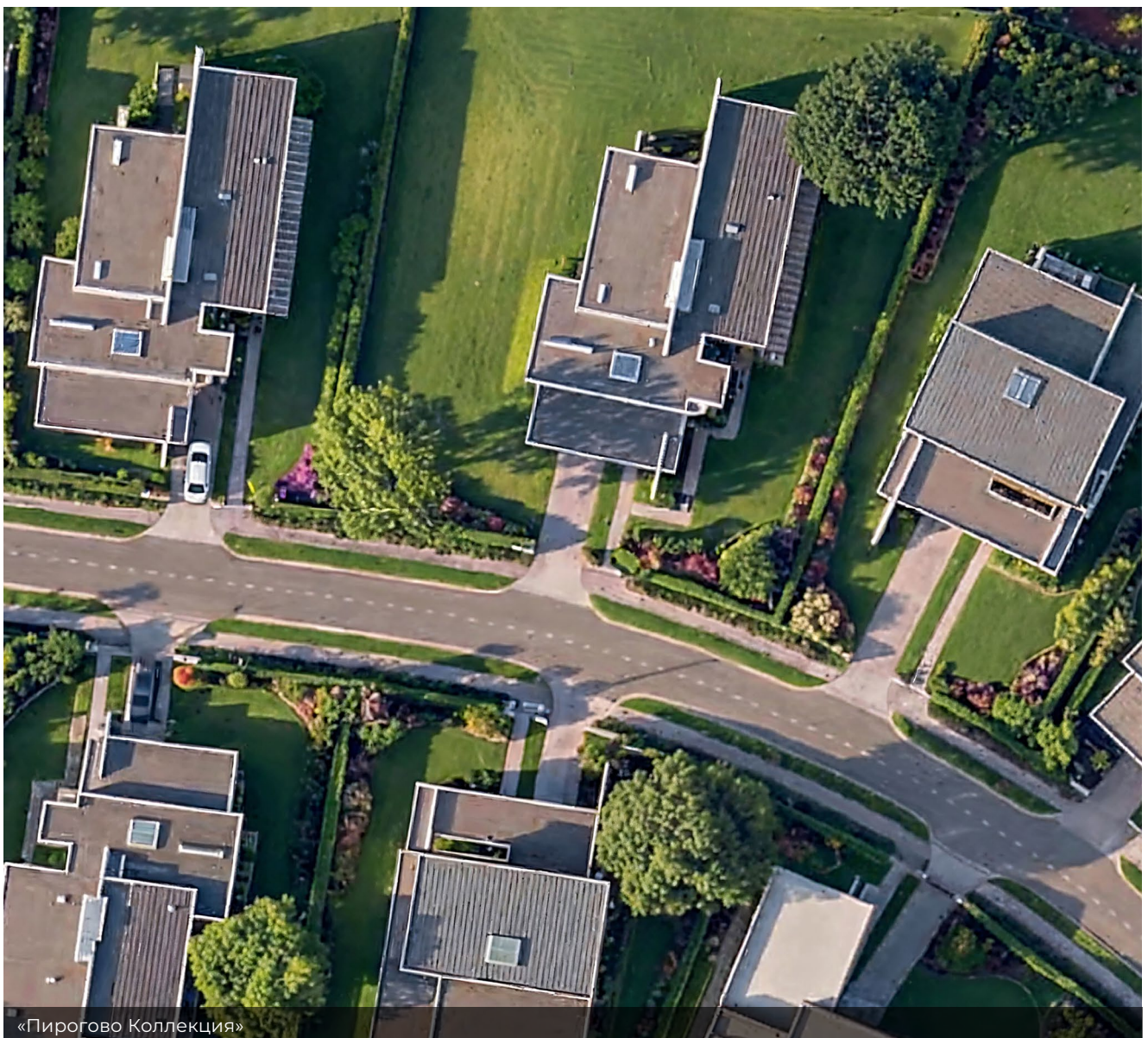


РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

I квартал 2026 г.



«Пирогово Коллекция»



Татьяна Алексеева
 Директор департамента
 загородной недвижимости
 NF GROUP

«На рынке элитной загородной недвижимости Московского региона наблюдалась высокая активность – за счет выхода трех новых проектов с готовыми лотами и одной новой очереди объем предложения достиг восьмилетнего рекорда. Кроме того, кроме традиционных Рублевки и Новой Риги, сохраняется тренд на возобновление интереса к другим направлениям, а количество сделок на первичном рынке за год выросло почти в 1,5 раза. На ближайший год мы ожидаем сохранения девелоперской активности и выхода новых проектов».

Основные выводы

- > Объем предложения на первичном рынке элитной загородной недвижимости увеличился на 23% за квартал до 815 лотов, достигнув самого высокого показателя за последние восемь лет.
- > Выход трех новых проектов и одной новой очереди на Осташковском, Минском и Новорижском направлениях.
- > В январе-марте было продано 60 лотов: рост спроса на 46% относительно аналогичного периода прошлого года.

Предложение

По итогам I кв. 2026 г. на рынке элитной загородной недвижимости Московского региона экспонировался 2 771 лот (+5% за квартал), в том числе 815 лотов на первичном рынке (29%) и 1 956 лотов на вторичном (71%).

Совокупная стоимость предложения (суммарно на первичном и на вторичном рынках) составила около 1 трлн руб. – 954 млрд руб. (+4% за квартал, +28% за год), из которых 155 млрд руб. при-

ходило на первичный рынок (+19% за квартал, +46% за год), а 799 млрд руб. – на вторичный (+1% за квартал, +25% за год). Доля предложения класса делюкс составила 34%, снизившись на 8 п. п. за квартал за счет выхода нового предложения в сегменте премиум. При этом доля самих лотов в общем объеме предложения загородной элитной недвижимости составляет всего 9%.

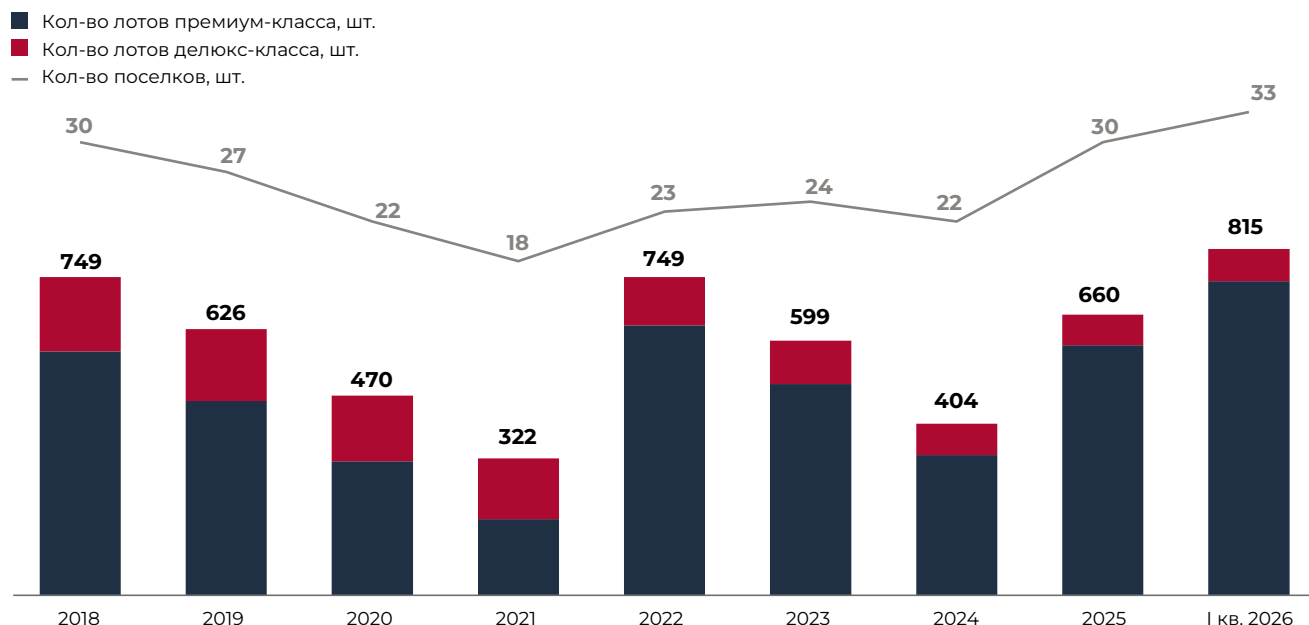
Основные показатели

Предложение	Первичный рынок			Вторичный рынок		
	Премиум	Делюкс		Премиум	Делюкс	
Общий объем предложения, шт.	739	15%	76	6%	1 956	-1%
Коттеджи						
Объем предложения, шт.	303	68%	36	0%	1 573	-2%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	219	-6%	1 132	-2%	443	3%
Средняя площадь коттеджа, кв. м	511	-6%	1 473	0%	806	-1%
Таунхаусы						
Объем предложения, шт.	68	100%	0	-	75	-9%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	71	-7%	0	-	108	-1%
Средняя площадь таунхауса, кв. м	296	-23%	0	-	360	1%
Земельные участки						
Объем предложения, шт.	368	-2%	40	11%	308	7%
Средняя цена сотки, млн руб.	4,5	0%	6,6	0%	6,6	-1%
Средняя площадь участка, сотки	18,3	2%	43,8	-13%	47,0	-4%

* Здесь и далее изменения за квартал.

Источник: NF GROUP Research, 2026

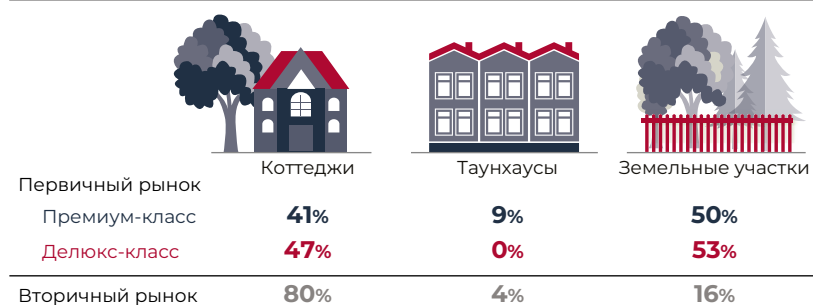
Динамика объема предложения на первичном загородном элитном рынке, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2026

В I кв. 2026 г. на первичный рынок вышло три новых проекта премиум-класса с предложением коттеджей и таунхаусов, а также новая очередь в существующем проекте. Впервые за долгое время на рынке появилось первичное предложение коттеджей на Осташковском шоссе в поселке «Пирогово Коллекция» от девелопера DATA. В проекте предусмотрено обширное инфраструктурное наполнение, включая отель, гольф-поле, яхт-клуб и конноспортивный клуб. Также среди новых проектов – масштабный мультиформатный проект от девелопера MR «МЫС» на Минском направлении с предложением коттеджей и таунхаусов. На Новорижском направлении начались продажи коттеджей в проекте Velmon от девелопера «Средастрой». Также на Новорижском направлении объем предложения пополнился новым пулом лотов в коттеджном поселке «Заозерье», строящемся в непосредственной близости от премиального рекреационно-го комплекса «Изумрудный лес».

Структура предложения по форматам



Источник: NF GROUP Research, 2026



Новые проекты существенно дополнили объем предложения коттеджей и таунхаусов премиум-класса на первичном рынке: так, за квартал объем предложения коттеджей вырос на 68%, а таунхаусов – на 100%. Всего на конец I кв. 2026 г. на первичном рынке было представлено 33 коттеджных поселка, из них 26 поселков премиум- и семь – делюкс-класса.

Объем предложения на первичном рынке увеличился на 23% за квартал (+70% за год) и составил 815 лотов на конец марта 2026 г., что является рекордным показателем за последние восемь лет. При этом предложение премиум-класса составляет 91% общего объема.

Количество высокобюджетных лотов на вторичном рынке (коттеджи стоимостью от 50 млн руб., таунхаусы от 30 млн руб., участки без подряда от 600 тыс. руб./сот.) за квартал снизилось на 1% (+25% за год) – до 1 956 шт.

По формату предложения первичный рынок по-прежнему в большей степени представлен земельными участками без обязательного подряда на строительство, которые составляют половину общего объема, тем не менее, доля коттеджей значительно увеличилась и в конце марта 2026 г. составила 42%. На вторичном рынке, напротив, на коттеджи приходится 80% всех выставленных на продажу лотов.

На первичном рынке основной валютой номинирования остаются рубли (93%). В долларах предлагается только 7% лотов (все относятся к классу делюкс). На вторичном рынке 78% лотов экспонируется в рублях и 22% – в иностранной валюте (20% в долларах и 2% в евро).

Лидирующую позицию по объему предложения на первичном рынке удерживает Новорижское шоссе с долей 67% лотов. Второе

Структура предложения по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения по расстоянию от МКАД



Источник: NF GROUP Research, 2026

место на первичном рынке занимает Рублево-Успенское шоссе – 13% лотов. При этом увеличился объем предложения на других направлениях, добавились новые направления с предложением на первичном рынке.

На вторичном рынке Новорижское направление также занимает лидирующую позицию: здесь предлагается 40% всех лотов. На Рублево-Успенское приходится 38% лотов.

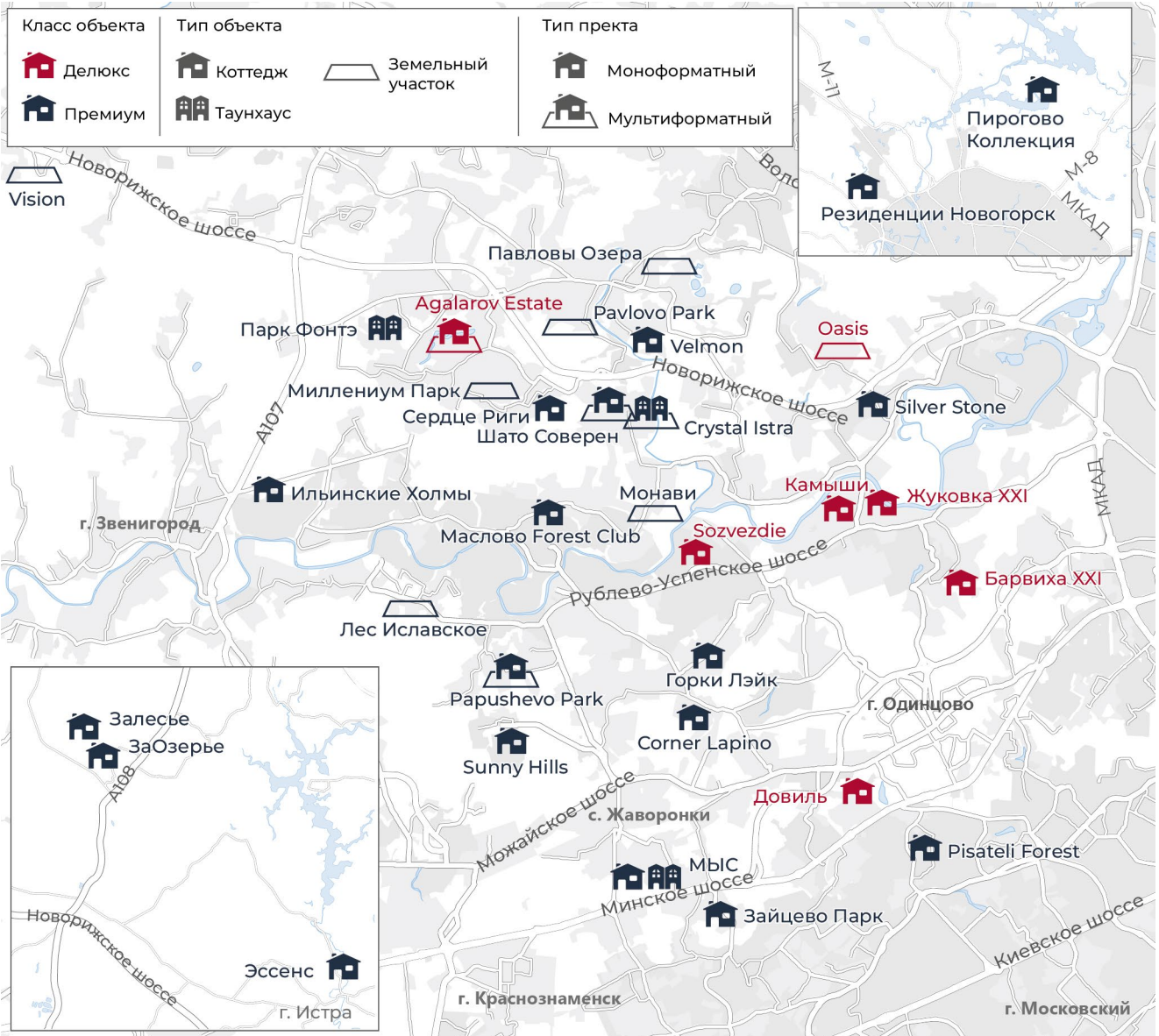
На первичном рынке основное предложение сосредоточено в зонах удаленностью свыше 20 км от МКАД (65%, -5 п. п. за квартал): 36% лотов в зоне 20–30 км от МКАД и 29% – в зоне удаленностью свыше 30 км от МКАД.

На вторичном рынке большая часть предложения представлена на расстоянии до 30 км от МКАД (93%): 23% лотов – в зоне удаленностью до 10 км от МКАД, 20% – в зоне удаленностью 10–20 км от МКАД и 41% – в зоне удаленностью 20–30 км от МКАД.

На конец I кв. 2026 г. порядка 14% коттеджей и таунхаусов от застройщиков предлагалось с отделкой. За квартал показатель снизился на 10 п. п. преимущественно за счет выхода на рынок нового предложения без отделки.

На вторичном рынке доля предложения с отделкой превалирует: на такие лоты приходится 79% общего количества выставленных на продажу домовладений.

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: NF GROUP Research, 2026

Новые проекты, вышедшие на элитный загородный рынок Московского региона в I кв. 2026 г.

Название	Направление	Класс	Тип лота	Девелопер
Новые проекты				
«Пирогово Коллекция»	Осташковское / 16 км	Премиум	Коттеджи	DATA
«МыС»	Минское / 21 км		Коттеджи и таунхаусы	MR Group
Velmon	Новорижское / 19 км		Коттеджи	«Средастрой»
Новые очереди				
«Заозерье»	Новорижское / 89 км	Премиум	Коттеджи	BN Group

Источник: NF GROUP Research, 2026

Коттеджи

Количество коттеджей от застройщиков за год выросло более чем в 1,6 раза за квартал и в 2,7 раза за год до 339 лотов (максимальный показатель за последние шесть лет) за счет выхода на рынок новых проектов именно в таком формате. Предложение класса премиум при этом составляет 89%.

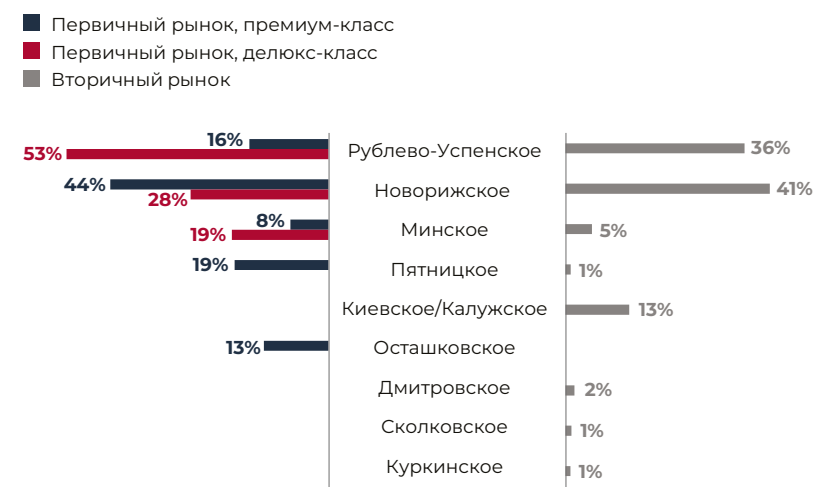
На вторичном рынке объем предложения коттеджей снизился на 2% за квартал и составил 1 573 лота, при этом за год объем предложения увеличился почти на треть (+27% за год). Средняя площадь коттеджей, предлагаемых на первичном рынке, составила 511 кв. м (-6% за квартал) для премиум-класса и 1 473 кв. м – для делюкс-класса (без изменений за квартал), на вторичном рынке – 806 кв. м (-1% за квартал).

Средний бюджет предложения коттеджей на первичном рынке на конец марта 2026 г. составил 219 млн руб. (-6% за квартал) в премиум-классе и 1 132 млн руб. (-2% за квартал) в делюкс-классе. Незначительное снижение стоимости в премиальном сегменте преимущественно связано с выходом нового предложения и изменением его структуры. В делюкс-классе снижение бюджетов вызвано курсовыми колебаниями.

Средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке составил 443 млн руб., что на 3% выше, чем в конце 2025 г. Изменение обусловлено повышением цен и изменением структуры предложения.

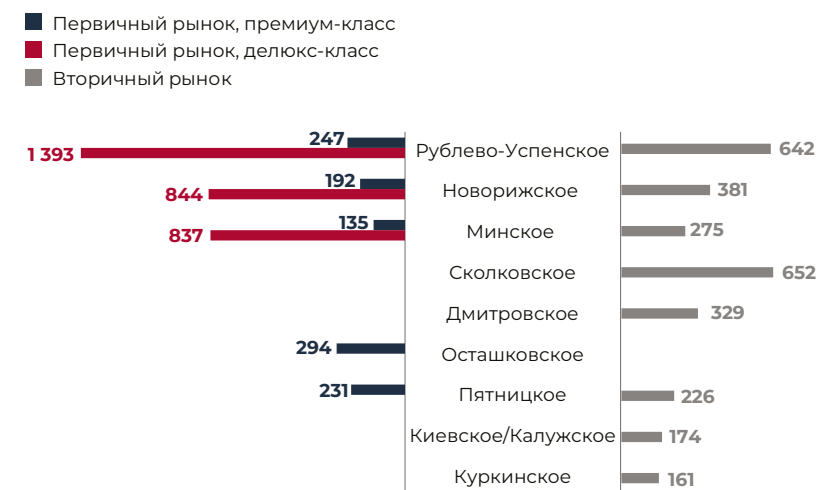
За счет выхода нового объема структура предложения коттеджей от застройщиков претерпела изменения: 44% коттеджей представлено на Новорижском направлении, которое остается традиционным лидером, 19% лотов предлагается на Пятницком направлении, 16% – на Рублево-Успенском, а 13% представлено на Осташковском направлении. На вторичном рынке традиционно преобладает Новорижское направление с долей 41%.

Структура предложения коттеджей по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2026

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2026



КП «Залесье»

На первичном рынке наиболее дорогие коттеджи представлены в поселках на Рублево-Успенском, Минском и Осташковском направлениях. Самый высокий показатель средней цены в премиум-классе отмечен на Осташковском направлении – 294 млн руб. (выход нового проекта «Пирогово Коллекция»), в делюкс-классе – на Рублево-Успенском направлении, 1,39 млрд руб.

Самый высокий показатель средневзвешенной цены на вторичном рынке зафиксирован на Сколковском направлении – 652 млн руб. Следом идет Рублево-Успенское направление – 642 млн руб., за ними следует Новорижское направление – 381 млн руб.

По итогам I кв. 2026 г. основную долю коттеджей на первичном рынке составляли лоты площадью 400–700 кв. м с бюджетом 200–300 и более млн руб. (45%) (за счет предложения в новых проектах «Пирогово Коллекция», Velmon, а также проекте «Резиденции Новогорск»), на втором месте – дома площадью до 400 кв. м в бюджете до 300 млн руб. (26%), следом шли лоты площадью 400–700 кв. м в бюджете 100–200 млн руб. (9%).

На вторичном рынке большая часть предложения была представлена коттеджами площадью 400–700 кв. м с бюджетом более 100 млн руб. (31% лотов), на втором месте – дома площадью до 400 кв. м в бюджете 50–200 млн руб. (16%).

Структура первичного предложения по площади и бюджету

		Бюджет, млн руб.				
		50–100	100–200	200–300	Более 300	ИТОГО
Площадь, кв. м	До 400	7,4%	10,3%	8,3%	2,1%	28,1%
	400–700	0,0%	9,4%	39,8%	5,3%	54,5%
	700–1 000	0,0%	0,6%	6,5%	1,8%	8,9%
	1 000–1 500	0,3%	0,3%	0,0%	3,8%	4,4%
	1 500–3 000	0,0%	0,0%	0,0%	3,8%	3,8%
	Более 3 000	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%
	ИТОГО	7,7%	20,6%	54,6%	17,1%	100,0%

Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

		Бюджет, млн руб.				
		50–100	100–200	200–300	Более 300	ИТОГО
Площадь, кв. м	До 400	7,8%	8,5%	1,8%	0,8%	18,9%
	400–700	4,9%	13,0%	9,2%	9,0%	36,1%
	700–1 000	0,7%	5,0%	3,6%	10,4%	19,7%
	1 000–1 500	0,1%	1,8%	1,8%	12,2%	15,9%
	1 500–3 000	0,0%	0,4%	0,3%	7,3%	8,0%
	Более 3 000	0,0%	0,0%	0,1%	1,3%	1,4%
	ИТОГО	13,5%	28,7%	16,8%	41,0%	100%

Источник: NF GROUP Research, 2026



КП «Горки-1»

Таунхаусы

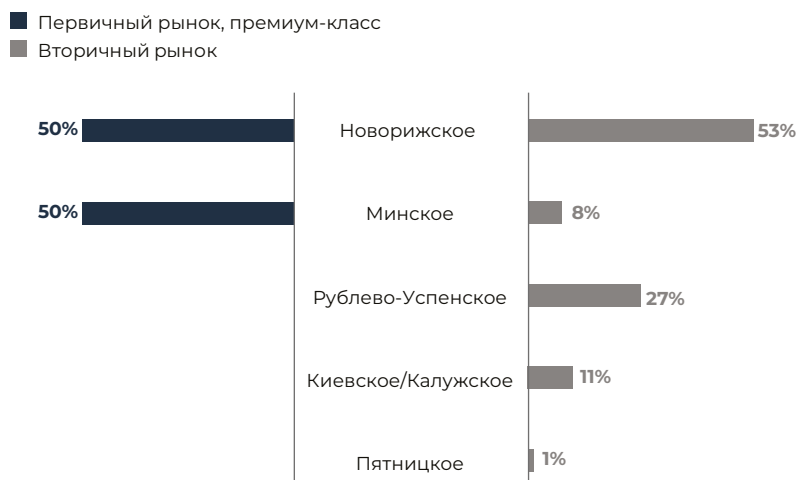
По итогам I кв. 2026 г. на первичном рынке таунхаусы были представлены в трех поселках премиум-класса, суммарно предлагалось 68 лотов. За квартал объем предложения вырос в два раза за счет выхода на рынок таунхаусов в проекте «МЫС» на Минском направлении. Средняя площадь таунхауса составила 296 кв. м (-23% за квартал), а средний бюджет за квартал снизился на 7% – до 71 млн руб.

На вторичном рынке элитной загородной недвижимости было представлено 75 таунхаусов (-9% за квартал). Здесь средняя площадь таунхауса по итогам I кв. 2026 г. составляла 360 кв. м (+1% за квартал), средний бюджет – 108 млн руб. (-1% за квартал).

Предложение таунхаусов от застройщиков в равной степени распределено между Новорижским и Минским направлениями.

Более половины таунхаусов от собственников предлагалось на Новорижском направлении (53%). Средний бюджет предложения здесь составил 110 млн руб. На Рублево-Успенском направлении экспонировалось 27% вторичных лотов, средний бюджет – 107 млн руб. Также единичные лоты предлагались на Киевском/Калужском, Минском и Пятницком направлениях со средним бюджетом 68, 148 и 140 млн руб. соответственно.

Структура предложения таунхаусов по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2026

Средний бюджет предложения таунхаусов по направлениям, млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2026



Земельные участки

По итогам I кв. 2026 г. на первичном рынке экспонировалось 408 земельных участков, 90% лотов предлагался в проектах премиум-класса. За квартал количество лотов почти не изменилось, тогда как за год увеличилось на 43%, в основном за счет выхода на рынок участков в новых проектах / новых очередях в течение 2025 г.

Средняя цена одной сотки земли в проектах класса премиум и делюкс за квартал не изменилась и составила 4,5 и 6,6 млн руб. соответственно. При этом средний размер лота составил 18 соток (+2% за квартал) в премиум-классе и 44 сотки (-13% за квартал) в делюкс-классе.

На вторичном рынке объем предложения земельных участков за квартал вырос на 7% до 308 лотов (+24% за год). Средняя цена одной сотки незначительно снизилась на 1% – до 6,6 млн руб. На вторичном рынке традиционно экспонируются более крупные участки, в отличие от первичного. Средняя площадь участка в предложении на конец марта 2026 г. составила 47 соток (-4% за квартал).

Структура предложения участков по направлениям, %



Источник: NF GROUP Research, 2026

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб.



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура предложения участков по площади, %



■ До 15 соток ■ 30-50 соток
■ 15-20 соток ■ 50-100 соток
■ 20-30 соток



■ 20-30 соток ■ 30-50 соток
■ 50-100 соток ■ Более 100 соток



■ До 15 соток ■ 30-50 соток
■ 15-20 соток ■ 50-100 соток
■ 20-30 соток ■ Более 100 соток

Источник: NF GROUP Research, 2026

На первичном рынке по итогам I кв. 2026 г. в проектах премиум-класса более половины предложения составляли небольшие участки площадью до 20 соток (55%), при этом треть предложения составляли участки площадью до 15 соток. В проектах делюкс-класса предлагаются участки площадью 20 соток и более: основной объем предлагается в диапазоне 30–50 соток (83%).

На вторичном рынке в основном экспонировались участки большой площади: 78% предложения составили лоты площадью более 20 соток. Больше всего участков предлагалось в диапазонах от 20 до 30 соток (25%) и от 30 до 50 соток (24%), а также 50–100 соток (18%).

Основной объем предложения земельных участков на первичном рынке (88%) сосредоточен на Новорижском направлении, где средняя цена сотки составляет 4,8 млн руб.

Основными направлениями по объему предложения участков на вторичном рынке были Рублево-Успенское (49%) и Новорижское (31%) со средней ценой сотки 7,5 и 7 млн руб. соответственно.

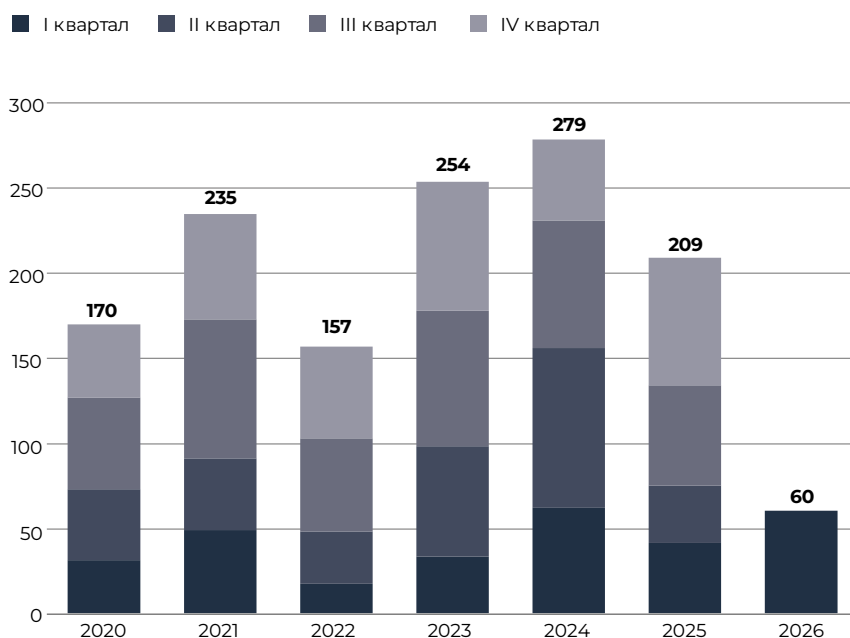
Спрос

По итогам первых трех месяцев 2026 г. на первичном загородном элитном рынке было реализовано 60 лотов, что в 1,5 раза больше (+46%), чем за аналогичный период прошлого года. Увеличение количества сделок связано с выходом на рынок новых проектов.

Лидерами по спросу на первичном загородном рынке в сегменте коттеджей стали проекты «Маслово Forest Club», Corner Lapino; в сегменте таунхаусов – «МЫС»; в сегменте участков без подряда – проекты Vision, Crystal Istra, «Монави».

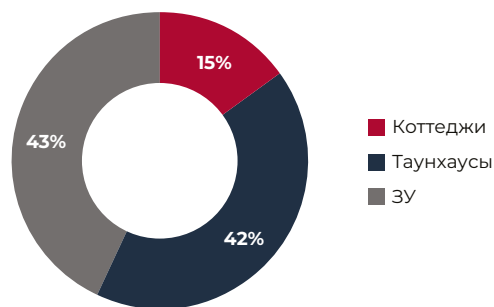


Динамика количества сделок на первичном рынке, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2026

Структура сделок на первичном рынке по форматам, %



Источник: NF GROUP Research, 2026

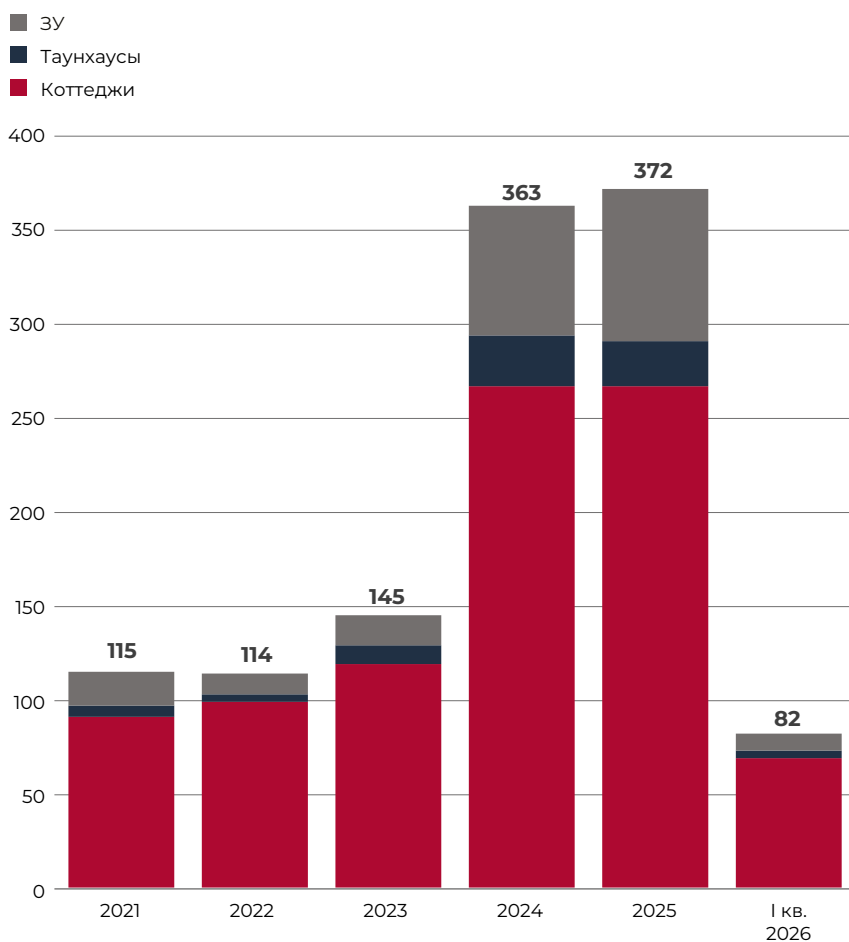
Основной объем сделок в I кв. 2026 г. пришелся на форматы земельных участков и таунхаусов – 43% и 42% соответственно. На коттеджи пришлось 15% сделок.

Средние параметры земельных участков, проданных на первичном рынке в I кв. 2026 г. в премиум-классе: площадь участка 17,6 сот. (-2% за год), бюджет 93 млн руб. (+21% за год), стоимость сотки – 4,6 млн руб. (+10% за год).

Средние параметры коттеджей, проданных на первичном рынке в I кв. 2026 г. в премиум-классе: площадь дома 399 кв. м (-8% за год), площадь участка – 13,5 сот. (+14% за год) и бюджет 209 млн руб. (+40% за год).

На вторичном рынке в I кв. 2026 г. было реализовано порядка 80 лотов, что на 5% ниже результатов аналогичного периода прошлого года. На вторичном рынке как в структуре предложения, так и в структуре спроса стабильно лидируют коттеджи: сделки с ними составили 84%, тогда как на сделки с земельными участками пришлось лишь 11%.

Динамика количества сделок на вторичном рынке, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2026

Лидеры продаж, I кв. 2026 г.



Vision



Crystal Istra



«Маслово Forest Club»



«МЫС»

Эксклюзивные предложения NF GROUP



Дом в КП «Резиденции Березки»
Рублево-Успенское шоссе, 17 км от МКАД

1100 кв. м 5 спален
 21 сотка С отделкой
 12 500 000 \$



Дом в КП «Русская деревня»
Новорижское шоссе, 25 км от МКАД

410 кв. м 7 спален
 13 соток С отделкой
 140 000 000 руб.



Дом в КП «Успенские усадьбы»
Рублево-Успенское шоссе, 23 км от МКАД

732 кв. м 5 спален
 100 соток С отделкой
 799 000 000 руб.



Дом в КП «Иславское имение»
Рублево-Успенское шоссе, 35 км от МКАД

317 кв. м 4 спальни
 10 соток Без отделки
 95 000 000 руб.



ЗУ в КП «Миллениум Парк»
Новорижское шоссе, 23 км от МКАД

31 сотка
 320 000 000 руб.



Дом в КП «Новь ДПК»
Рублево-Успенское шоссе, 7 км от МКАД

900 кв. м 6 спален
 24 сотки С отделкой
 1 170 000 000 руб.



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»**

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

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

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Татьяна Алексеева

Директор департамента

загородной недвижимости

TA@nfgroup.ru

