

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

I полугодие 2026 г.



«Веспер Погодинская»

**Андрей Соловьев**

Партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF GROUP

«В первой половине 2026 г. элитный сегмент оставался в положительной траектории изменения цен и объема предложения, несмотря на некоторое замедление темпов покупательской активности. Учитывая, что средний бюджет элитной недвижимости сегодня уже близится к отметке более 300 млн рублей, рынок отличается исключительной осознанностью и избирательностью со стороны клиентов – основной фокус внимания направлен на более компактные площади в доступном бюджете по приемлемой цене квадратного метра. В сложившихся условиях «рынка покупателя» появляются дополнительные финансовые привилегии, направленные на стимулирование спроса, например: значительные индивидуальные скидки на выборочные лоты при полной оплате, минимальные первоначальные взносы менее 20% при рассрочке и пр. Поэтому, несмотря на начальный высокий ценовой барьер, в конечном счете возможно заключить выгодную сделку».

Основные выводы

- › Высокая девелоперская активность и сохранение рекордного объема предложения – по итогам июня 2026 г. в сегменте экспонировалось 3,5 тыс. квартир и апартаментов (+5% за полугодие и +9% за год)
- › Устойчивое обновление исторического максимума средневзвешенной цены предложения до значения 2 291 тыс. руб./м² (+4% за полугодие и +6% за год)
- › Снижение покупательской активности на 29% за год – за первые 6 месяцев 2026 г. было реализовано всего 630 лотов против 890 лотов в 2025 г.

Первичный рынок

Основные показатели. Динамика

Предложение	Класс делюкс	Динамика*	Класс премиум	Динамика*
Объем предложения, шт.	1 090	+11%	2 450	+3%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ² ***	3 242	+3%	1 626	+3%
Средняя площадь, м ²	175	-1%	111	+1%
Средняя стоимость, млн руб.	566	+2%	181	+5%
Спрос	Класс делюкс	Динамика**	Класс премиум	Динамика**
Количество сделок, шт.	110	-35%	520	-27%
Средневзвешенная цена, тыс. руб./м ²	2 859	+3%	1 399	+9%
Средняя площадь, м ²	153	+2%	95	-13%
Средняя стоимость, млн руб.	437	+5%	133	-6%

* I пол. 2026 г. / IV кв. 2025 г.

** I пол. 2026 г. / I пол. 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

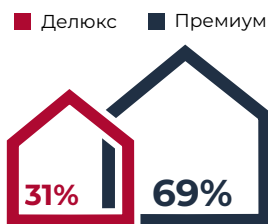
* Элитный сегмент включает в себя классы премиум и делюкс.

Предложение

По итогам I пол. 2026 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости экспонировалось около 3,5 тыс. квартир и апартаментов, что на 5% выше показателя конца прошлого года и на 9% выше уровня I пол. 2025 г. На фоне выхода новых пулов лотов и медленного темпа их поглощения на первичном рынке сохраняется рекордный объем предложения.

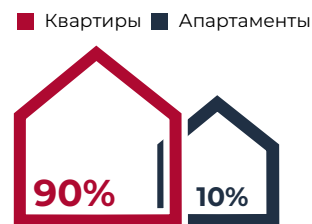
Несмотря на коррекцию спроса, в сегменте элитных новостроек наблюдается высокая девелоперская активность – всего за первые 6 месяцев 2026 г. стартовали продажи 11 новостроек, а также новой очереди в рамках уже реализуемого проекта. Это значение практически сопоставимо с годовым уровнем 2024 г. (12 новых проектов), а также более чем в 1,5 раза превышает показатель 2025 г. (7 новых проектов).

Структура предложения по классу жилья



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения по формату жилья



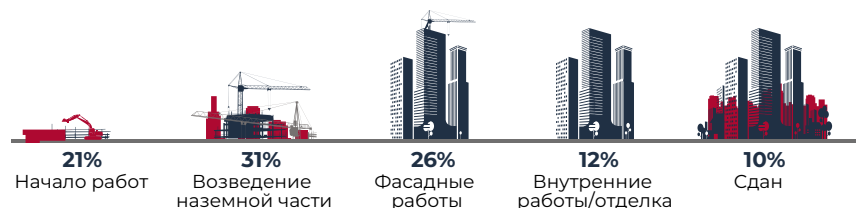
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

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 м²	0,6%	9,3%	8,0%	1,1%	0,2%	0,1%
100–150 м²	0,0%	1,2%	6,2%	9,5%	5,6%	3,9%
150–200 м²	0,0%	0,0%	2,4%	5,3%	6,8%	14,0%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	1,7%	9,5%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,4%	0,2%	0,6%	13,2%

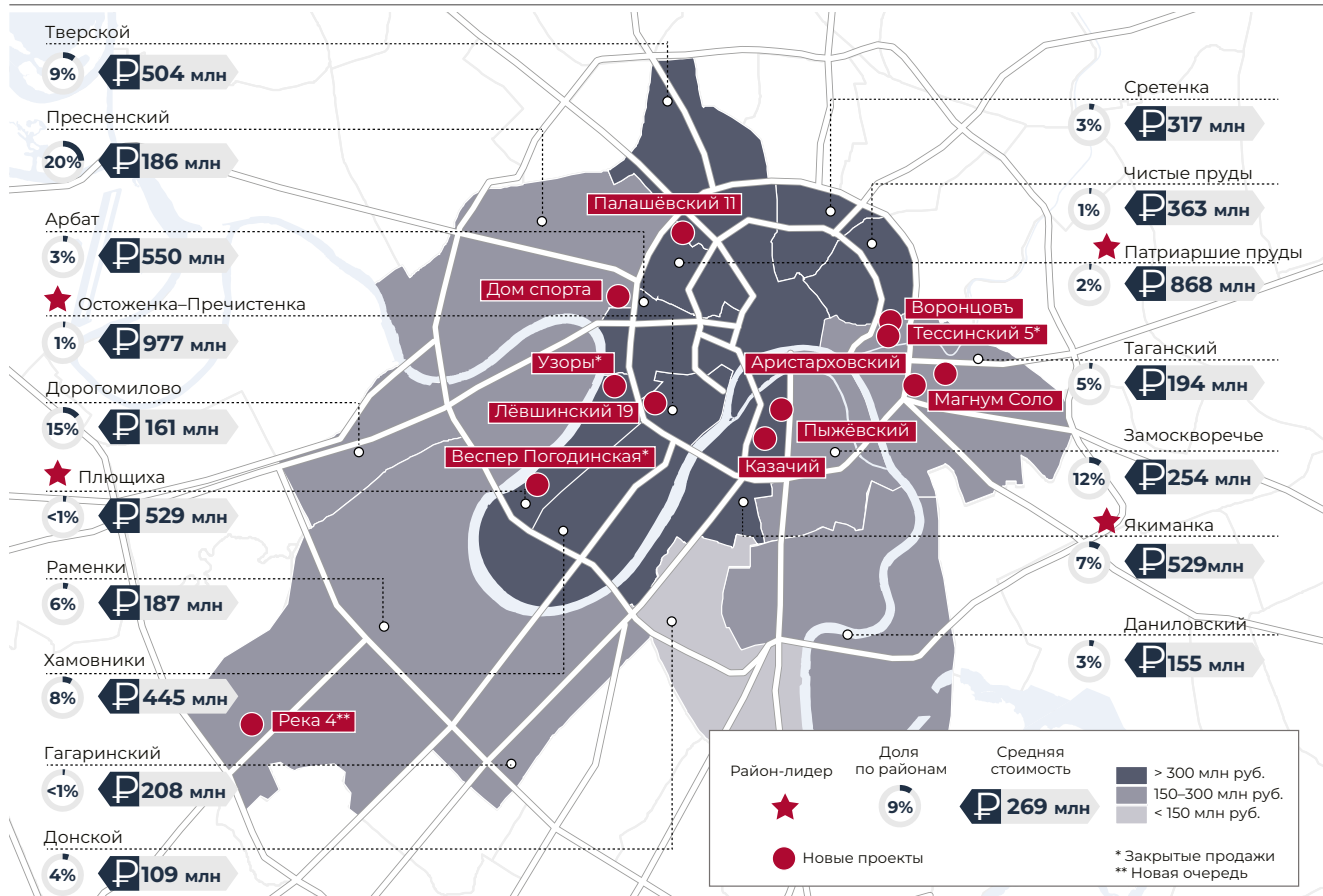
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

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 м²	4,0%	4,5%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	0,3%	23,6%	12,5%	4,6%	1,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	0,3%	5,6%	11,7%	6,6%	4,9%
150–200 м²	0,0%	0,0%	0,3%	2,0%	2,6%	8,4%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	6,5%

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 пол. 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
Пыжёвский	Пыжевский пер., 5 (Якиманка)	Делюкс	Tekta Group	Квартиры	74	Апрель 2026	Без отделки/ Финишная
Палашёвский П	Б. Палашевский пер., П (Патриаршие пруды)	Делюкс	Sminex	Квартиры	52	Апрель 2026	Без отделки
Лёвшинский 19	Б. Лёвшинский пер., 19 (Остоженка-Пречистенка)	Делюкс	Трансстройинвест	Квартиры	16	Апрель 2026	Без отделки
Аристарховский	Аристарховский пер., 6 (Таганский)	Премиум	Развитие	Квартиры	55	Май 2026	Без отделки
Казачий	1-й Казачий пер., 10 (Якиманка)	Делюкс	MR Group	Квартиры	76	Июнь 2026	Без отделки
Веспер Погодинская	Погодинская ул., 24 (Плющиха)	Делюкс	Vesper	Квартиры	64	Июнь 2026	Финишная
Новые очереди, корпуса							
Река (оч. 4)	Лобачевского ул. (Раменки)	Премиум	Донстрой	Квартиры	245	Апрель 2026	Без отделки

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Спрос

За первые 6 месяцев 2026 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости было реализовано порядка 630 лотов, что на 29% ниже результата I пол. 2025 г. На фоне высокой базы 2024–2025 гг. первичный рынок элитной жилой недвижимости вступает в фазу спокойного развития, которая определяет его зрелость и устойчивость – цены продолжают расти, а девелоперы – выводить новые проекты. Несмотря на умеренные показатели спроса в первые 3 месяца 2026 г., связанные преимущественно со структурной перестройкой сегмента и отчасти с традиционной сезонностью, во II кв. 2026 г. покупательская активность выросла – по состоянию на конец июня в сегменте уже был реализован сопоставимый с январем-мартом объем сделок.

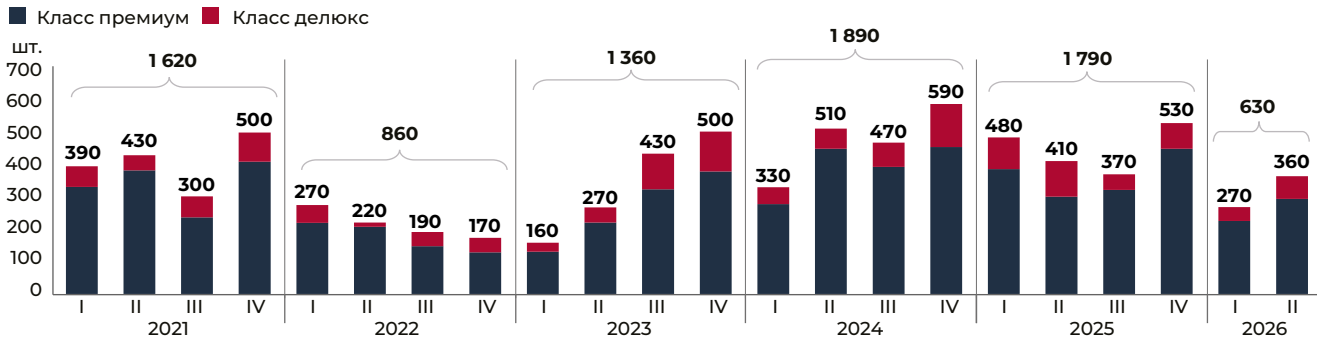
Структура сделок на первичном рынке. Делюкс						
	До 100 млн руб.	100–200 млн руб.	200–300 млн руб.	300–400 млн руб.	400–500 млн руб.	Более 500 млн руб.
До 100 м²	3,5%	9,7%	11,5%	2,7%	0,0%	0,0%
100–150 м²	0,0%	7,1%	7,1%	8,8%	6,2%	1,8%
150–200 м²	0,0%	0,9%	4,4%	1,8%	4,4%	9,7%
200–250 м²	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,9%	9,7%
Более 250 м²	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%	8,0%

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 м²	14,5%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
50–100 м²	1,9%	31,7%	10,4%	0,8%	0,6%	0,0%
100–150 м²	0,0%	1,5%	10,2%	6,7%	3,3%	2,7%
150–200 м²	0,0%	0,0%	0,6%	2,1%	2,5%	3,3%
Более 200 м²	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,6%	3,1%

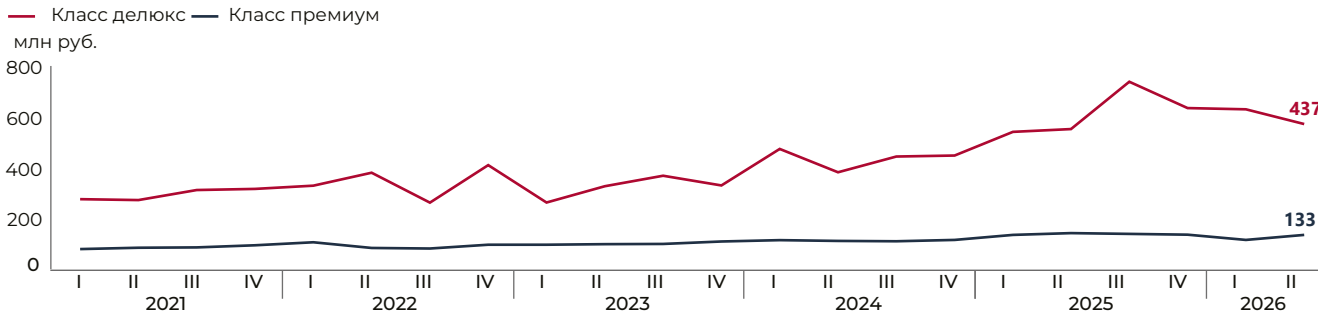
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

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 полугодия 2026 г.



Ривер Парк
Кутузовский



Шифт



Начало

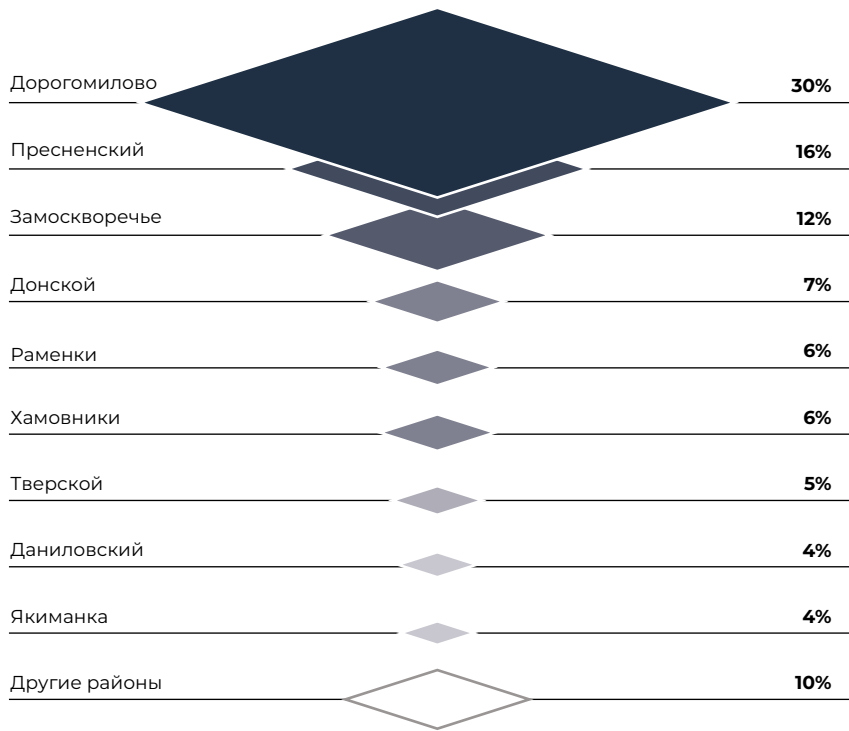
Основными сдерживающими факторами покупательской активности по-прежнему остаются рекордно высокая цена квадрата, из-за которой часть спроса смещается в том числе в сторону более доступного вторичного рынка, а также нестабильность внутренней экономической ситуации в стране и макроэкономических показателей, сохранение геополитических сложностей и др. В целом, сегодня клиенты стали внимательнее подходить к выбору недвижимости, уделяя больше внимания итоговому бюджету сделки, площади лота и условиям покупки. Все чаще перед принятием решения покупатели рассматривают несколько проектов и сравнивают различные сценарии приобретения.

Цены

Средневзвешенная цена предложения в сегменте элитных новостроек в очередной раз обновила свой исторический максимум и по итогам I пол. 2026 г. достигла 2 291 тыс. руб./м² (+4% за полугодие и +6% за год), в том числе в разрезе классов: в классе премиум показатель составил 1 626 тыс. руб./м² (+3% за полугодие и +6% за год), а в классе делюкс – 3 242 тыс. руб./м² (+3% за полугодие и +7% за год).

В разрезе районов самое дорогое предложения реализуется в кла-

Распределение сделок на первичном рынке элитной жилой недвижимости Москвы по районам

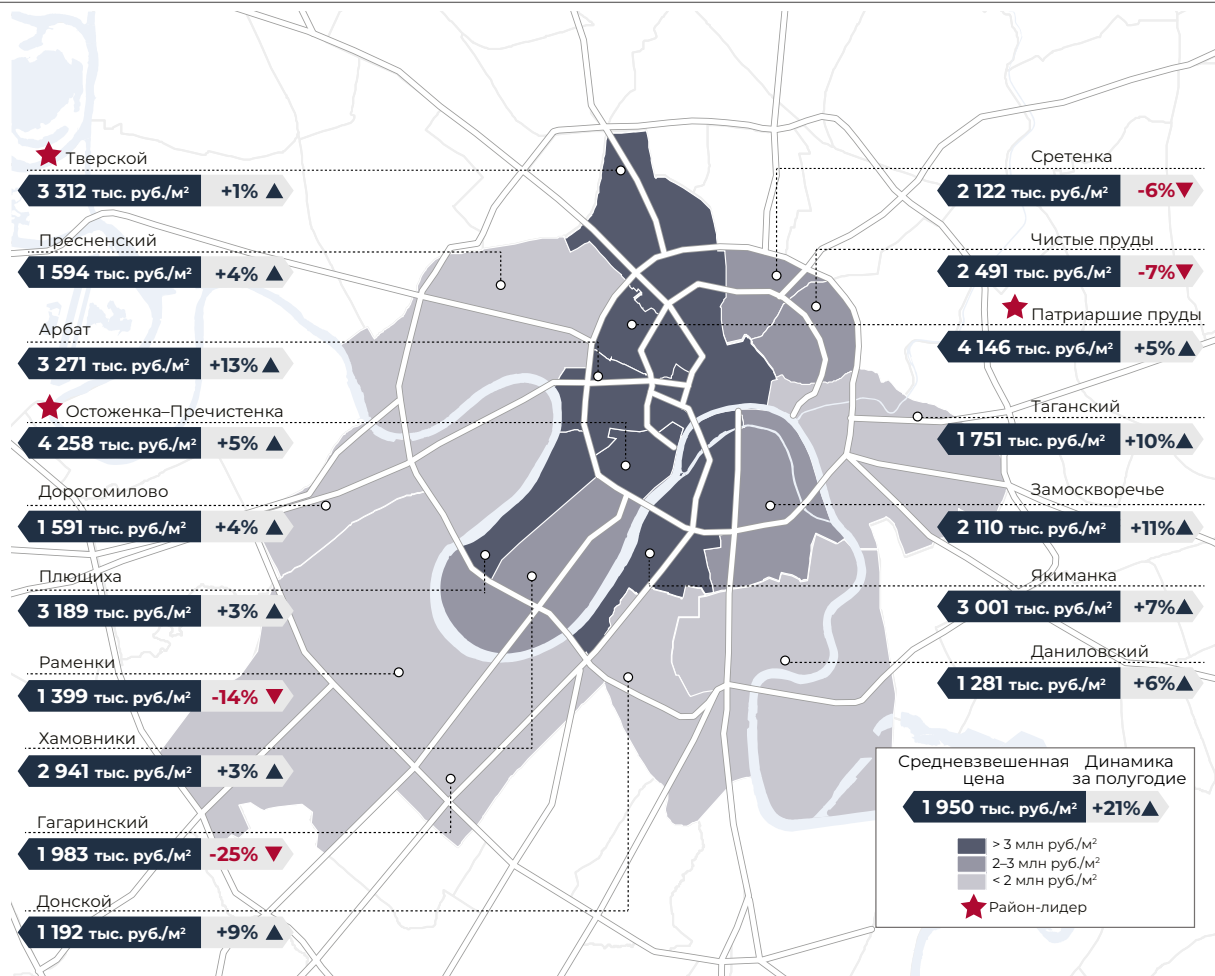


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

стере Остоженка-Пречистенка, где по итогам июня 2026 г. средневзвешенная цена предложения составила 4 258 тыс. руб./м², что на 5% выше уровня конца 2025 г. На втором месте – Патриаршие пруды – с почти сопоставимым показателем – 4 146 тыс. руб./м² (+5% за полугодие), а замыкает тройку

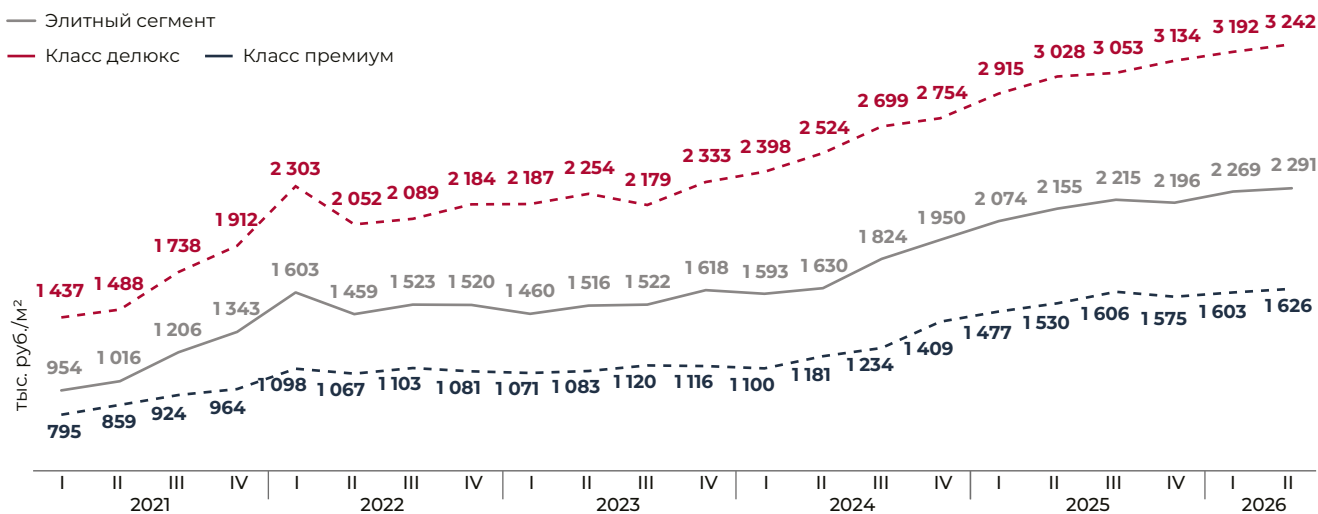
лидеров – Тверской район, где элитные новостройки реализуются по цене 3 312 тыс. руб./м² (+1% за полугодие). При этом самое доступное предложение по-прежнему сконцентрировано в Донском и Даниловском районах – 1 192 тыс. руб./м² (+9% за полугодие) и 1 281 тыс. руб./м² (+6% за полугодие) соответственно.

Динамика средневзвешенной цены предложения по районам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости

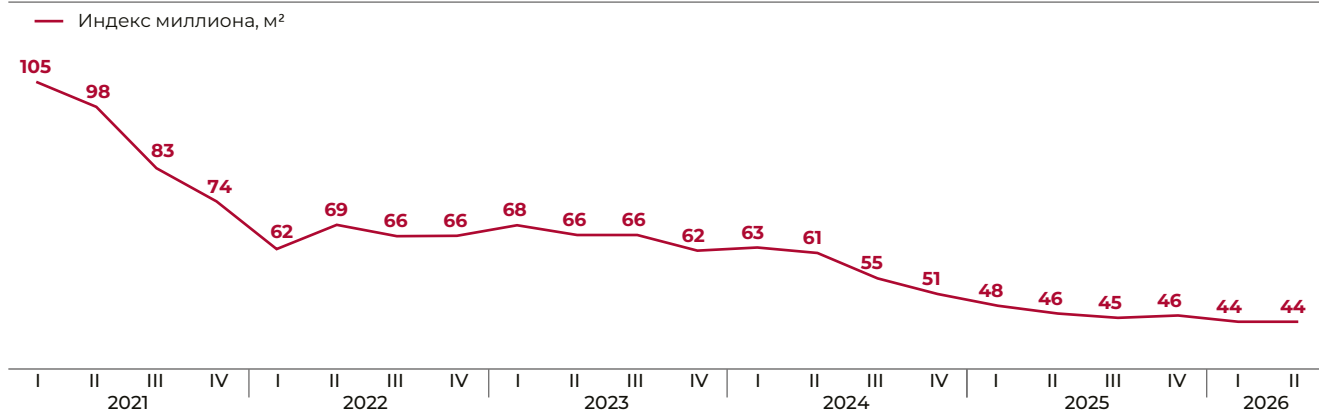


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

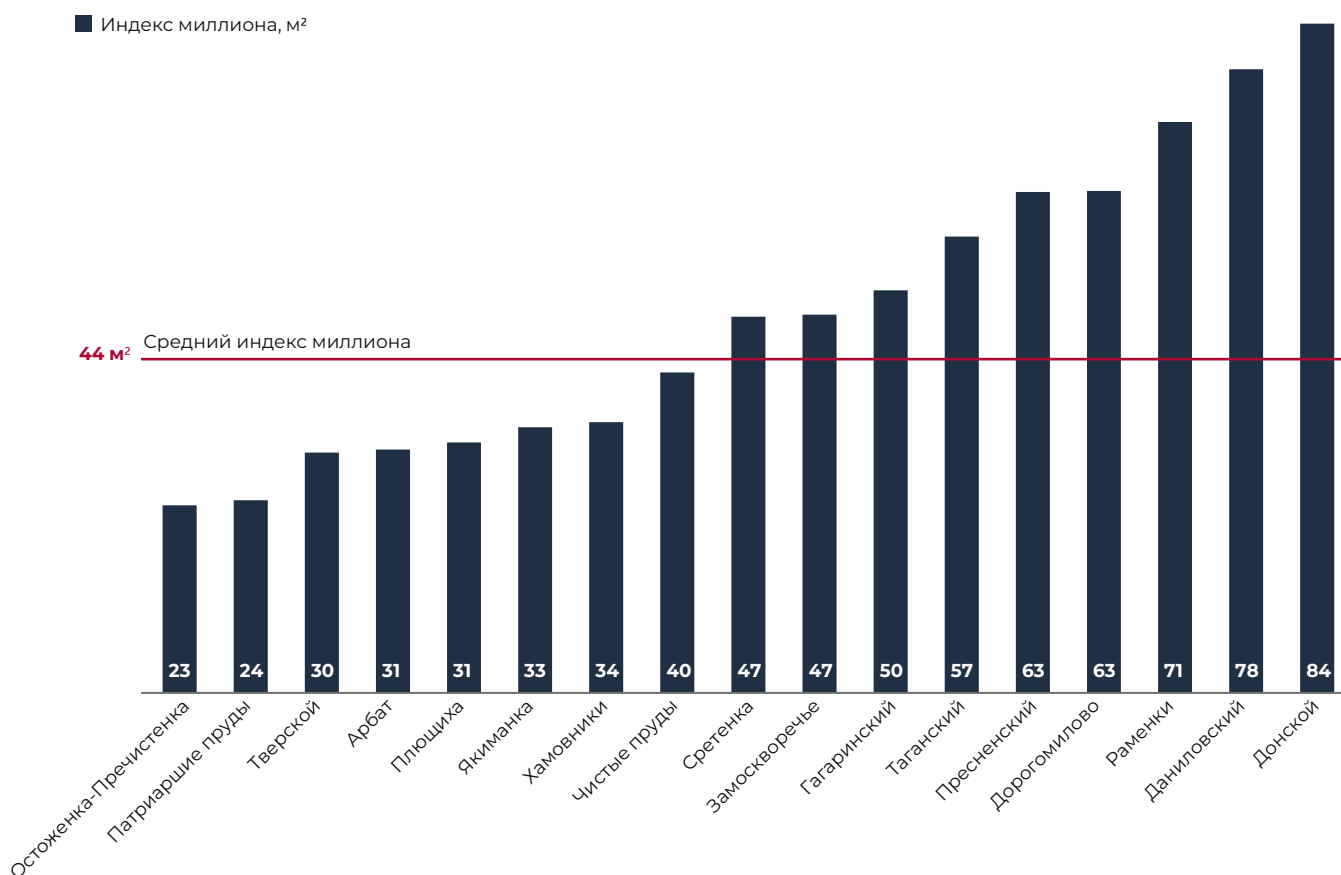
Индекс миллиона*

Общий показатель «индекса миллиона» в столице по итогам I пол. 2026 г. составил 44 м² против 46 м² в июне 2025 г. (-4% за год). Отрицательная динамика связана с ростом средневзвешенной цены предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости на 6% за год, до значения 2 291 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

На протяжении I пол. 2026 г. на вторичном рынке элитной жилой недвижимости наблюдалось активное наращивание объема предложения. В частности, на конец июня количество экспонируемых в сегменте квартир и апартаментов достигло рекордного за последние 5,5 лет значения, увеличившись

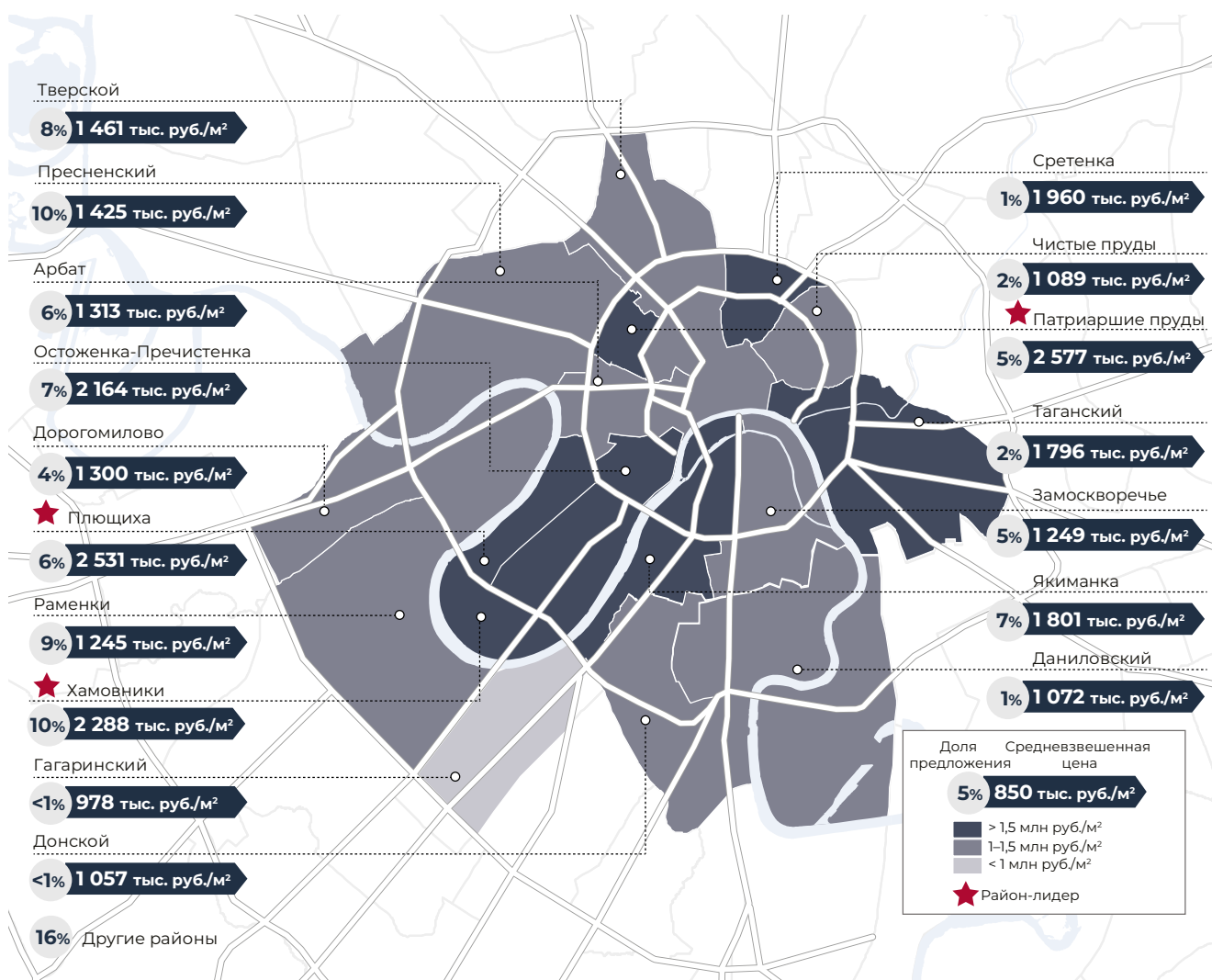
за полугодие на 17%, а за последний год – ровно на четверть.

Средняя площадь предложения на протяжении последнего года, напротив, демонстрирует отрицательную динамику и на конец I пол. 2026 г. составила 200 м² (-4% за полугодие и -8% за год). Это преимущественно связано со струк-

турными изменениями объема предложения – доля лотов до 150 м² за последние 6 месяцев выросла на 2 п. п. до значения 44%, а в сравнении с II кв. 2025 г. – на 7 п. п.

В свою очередь средний бюджет предложения на конец июня составил 320 млн руб. (+3% за полугодие и -2% 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

Средневзвешенная цена предложения в элитных объектах на вторичном рынке обновила свой исторический максимум, на конец июня 2026 г. достигнув практически 1,6 млн руб./м² (+7% за полугодие и +6% за год). Учитывая активный рост цен на первичном рынке, вторичный также следует за ним: собственники опираются на новые ценовые ориентиры при выводе объектов в продажу. Кроме того, сейчас сегмент пополняется преимущественно «вчерашними» новостройками, где уровень цен изначально выше.

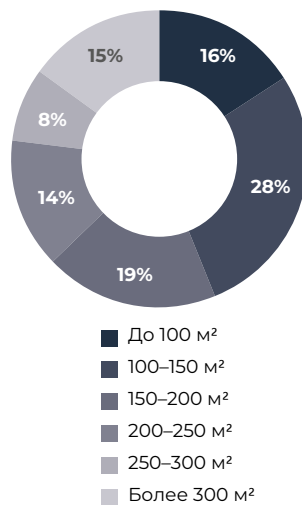
При этом за последний год значительно снизилось влияние валютных колебаний, поскольку доля объявлений в рублях увеличилась на 9 п. п., достигнув рекордных 90%. В целом, элитный вторичный рынок сохраняет свою привлекательность для состоятельных покупателей, в том числе за счет более низкого порога входа по сравнению с новостройками. Так, по итогам I пол. 2026 г. ценовая дельта между сегментами составила 44%.

Спрос

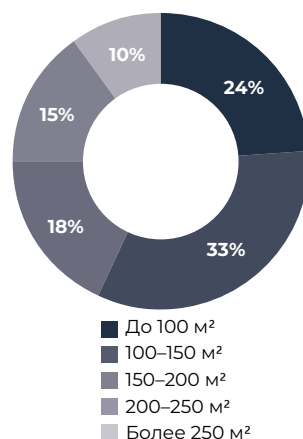
На протяжении первой половины 2026 г. на вторичном рынке элитной жилой недвижимости сохранялся стабильный покупательский интерес, обусловленный преимущественно качественной структурой предложения и более привлекательной ценовой политикой в готовых домах. Отсутствие выраженной сезонности в начале года позволило достичь сопоставимых показателей в I и II кварталах. При этом совокупное количество запросов на приобретение элитной недвижимости за январь-июнь 2026 г. оказалось несколько ниже уровня аналогичного периода прошлого года (-5% в годовой динамике).

По итогам I пол. 2026 г. было зафиксировано снижение средней площади запрашиваемого лота до 154 м² (-4% за год). В связи с этим также

Распределение предложения на вторичном рынке по площади

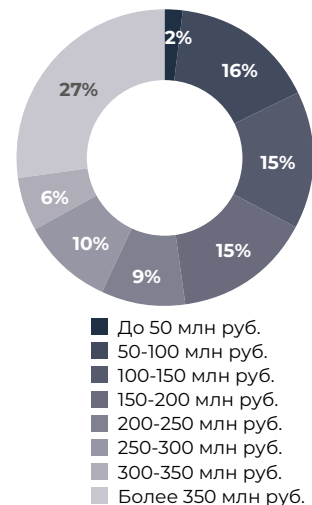


Наиболее запрашиваемые средние площади

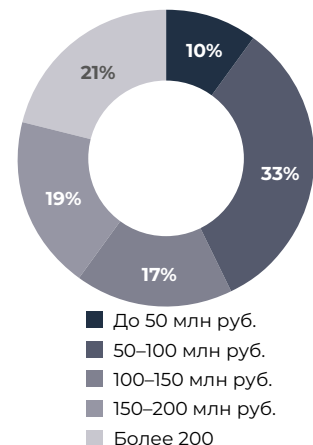


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Распределение предложения на вторичном рынке по стоимости

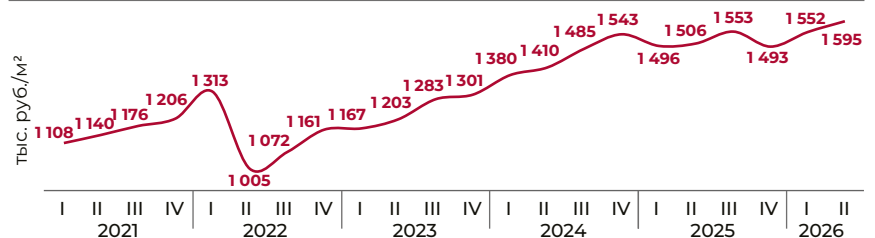


Наиболее запрашиваемые средние бюджеты



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика средневзвешенной цены предложения на вторичном рынке



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

отмечалось и снижение запрашиваемого бюджета – в январе-июне 2026 г. показатель составил 164 млн руб., что на 5% ниже уровня аналогичного периода прошлого года. Корректировка показате-

лей отражает смещение покупательских предпочтений в сторону более функциональных и доступных лотов, что формирует в целом более оптимизированный подход к приобретению недвижимости.

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 м²	От 90 м²
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



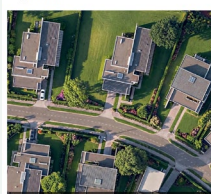
Ольга Богородицкая
Директор по работе
с ключевыми клиентами
+7 (985) 773-2173
Obogoroditskaya@nfgroup.ru

ПУБЛИКАЦИИ ПОСЛЕДНИХ ОТЧЕТОВ

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

