

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

I полугодие 2026 года



КП «Мэдисон парк»



Татьяна Алексеева
Директор департамента
загородной недвижимости
NF GROUP

«В I пол. 2026 г. первичный рынок элитной загородной недвижимости пополнился новыми проектами с предложением коттеджей и таунхаусов: объем предложения вырос на 8% за полгода, при этом наиболее значимо выросло количество коттеджей и таунхаусов – на 36 и 68% соответственно. Мы наблюдали возвращение в сегмент других направлений, помимо традиционных Новорижского и Рублево-Успенского: в частности, были начаты реализация и продажи в новых масштабных проектах на Минском и Осташковском направлениях. На фоне новой волны выхода новых проектов, которую мы наблюдаем с 2025 г., количество сделок на первичном рынке выросло почти в 1,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. До конца года активность на загородном рынке будет сохраняться, ожидается выход еще нескольких новых проектов».

Основные выводы

- › Объем предложения на первичном рынке элитной загородной недвижимости увеличился на 8% за полугодие – до 715 лотов.
- › Выход трех новых проектов и одной новой очереди на Осташковском, Минском и Новорижском направлениях.
- › За 6 мес. 2026 г. было продано 110 лотов: рост спроса на 47% относительно аналогичного периода прошлого года.

Предложение

По итогам I пол. 2026 г. на рынке элитной загородной недвижимости Московского региона экспонировалось 2 692 лота (+2% за полугодие), в том числе 715 лотов на первичном рынке (27%) и 1 977 лотов на вторичном (73%).

Совокупная стоимость предложения (суммарно на первичном и на вторичном рынках) составила около 1 трлн руб. – 940 млрд руб. (+2% за полугодие, +23% за год), из которых 139 млрд руб. приходилось на первичный рынок (+6% за полугодие, +33% за год), а 801 млрд руб. – на вторичный (+2% за полугодие, +22% за год). Доля предложения класса делюкс составила 33%, снизившись на 9 п. п. за полугодие

за счет выхода нового предложения в сегменте премиум. При этом доля самих лотов в общем объеме предложения загородной элитной недвижимости составляет всего 10%.

В начале 2026 года первичный рынок значительно пополнился новым предложением коттеджей и таунхаусов за счет выхода на рынок новых проектов премиум-класса: «Пирогово Коллекция», «МЫС», Velmon, а также новой очереди в поселке «Заозерье». Примечательно, что впервые за долгое время появилось первичное предложение на Осташковском направлении, а также расширилось предложение на Минском направлении.

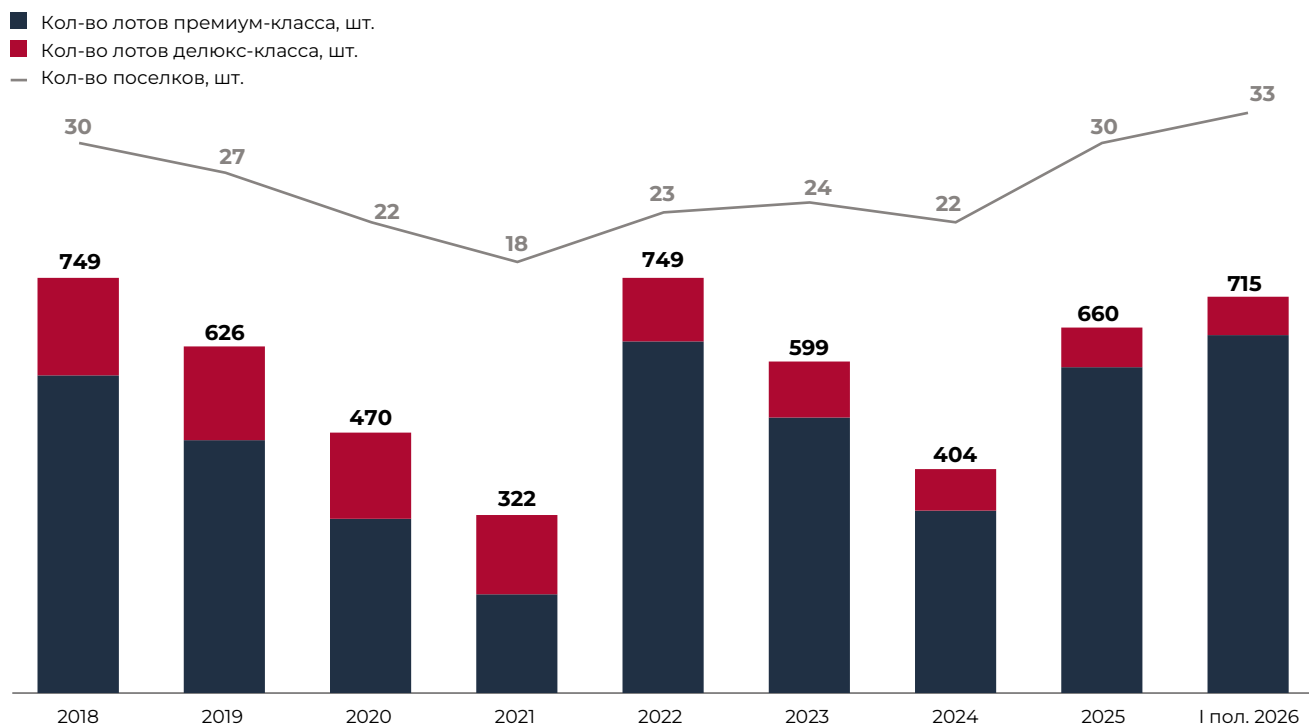
Основные показатели

Предложение	Первичный рынок				Вторичный рынок	
	Премиум		Делюкс			
Общий объем предложения, шт.	646	0%	69	-4%	1 977	1%
Коттеджи						
Объем предложения, шт.	261	45%	32	-11%	1 608	1%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	217	-7%	1 138	-2%	444	3%
Средняя площадь коттеджа, кв. м	513	-5%	1 540	5%	809	-1%
Таунхаусы						
Объем предложения, шт.	57	68%	0	-	67	-18%
Средняя стоимость домовладения, млн руб.	71	-7%	0	-	103	-6%
Средняя площадь таунхауса, кв. м	289	-25%	0	-	328	-8%
Земельные участки						
Объем предложения, шт.	328	-12%	37	3%	302	5%
Средняя цена сотки, млн руб.	4,7	4%	6,1	-8%	6,3	-7%
Средняя площадь участка, сотки	18,5	3%	41,2	-18%	43,8	-11%

* Здесь и далее – изменения за полугодие.

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Динамика объема предложения на первичном загородном элитном рынке, шт.



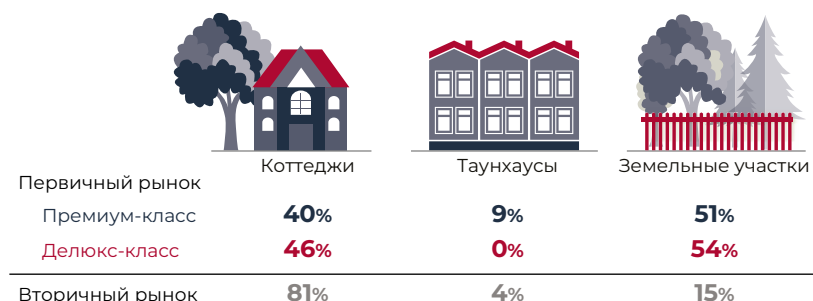
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Новые проекты существенно дополнили объем предложения коттеджей и таунхаусов премиум-класса на первичном рынке: так, за полугодие объем предложения коттеджей вырос на 36%, а таунхаусов – на 68%. Всего на конец I пол. 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 8% за полугодие (+31% за год) и составил 715 лотов на конец июня 2026 г. При этом предложение премиум-класса составляет 90% 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 полугодие выросло на 1% (+20% за год) – до 1 977 шт.

Структура предложения по форматам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



КП «Петрово-дальнее»

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 июня 2026 г. составила 41%. На вторичном рынке, напротив, на коттеджи приходится 81% всех выставленных на продажу лотов.

На первичном рынке основной валютой номинирования остаются рубли (93%). В долларах предлагается только 7% лотов (все относится к классу делюкс). На вторичном рынке 80% лотов экспонируется в рублях и 20% – в иностранной валюте (18% в долларах и 2% в евро).

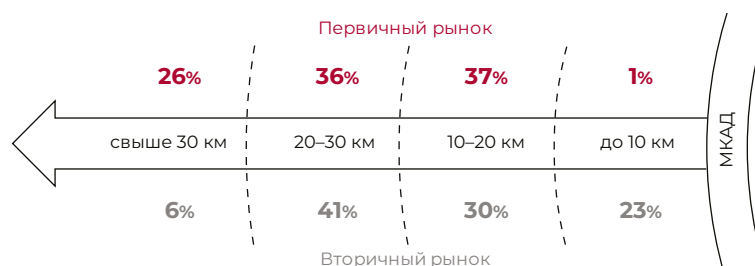
Лидирующую позицию по объему предложения на первичном рынке удерживает Новорижское шоссе с долей 69% лотов. Второе место на первичном рынке занимает Рублево-Успенское шоссе – 11% лотов. При этом увеличился объем предложения на других направлениях, добавились новые направления с предложением на первичном рынке.

Структура предложения по направлениям, %

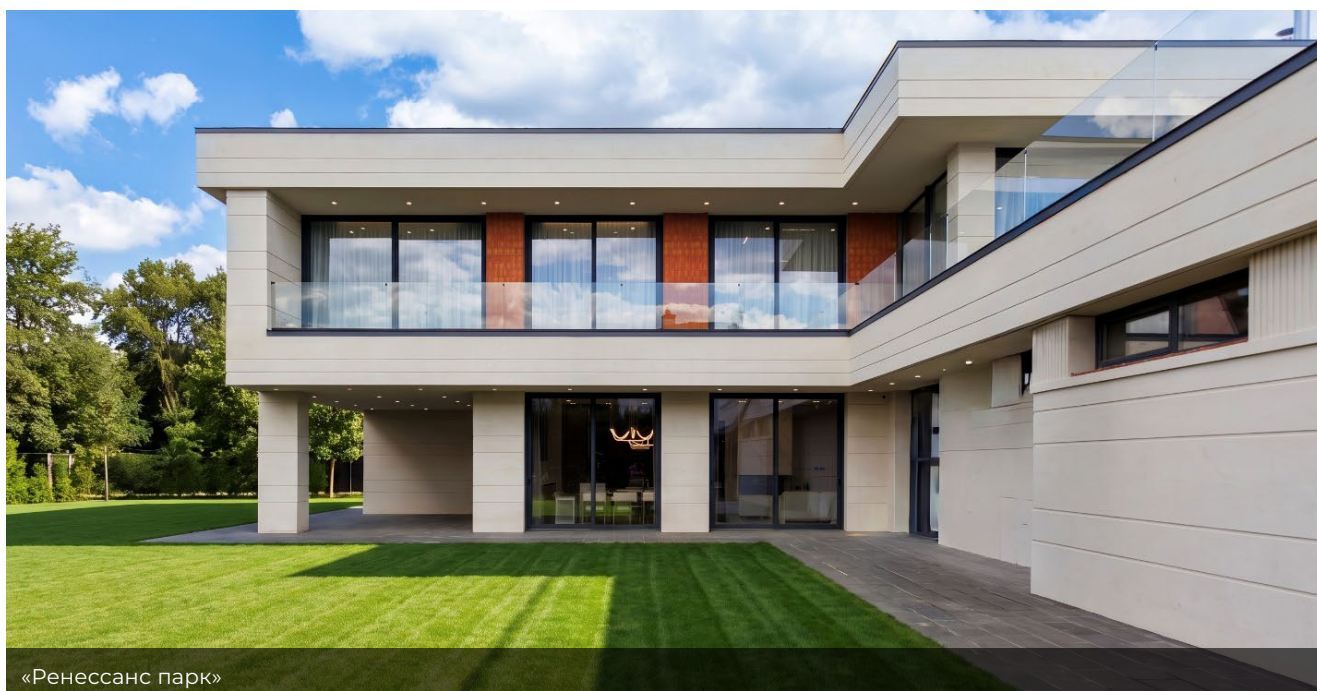


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения по расстоянию от МКАД



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



На вторичном рынке Новорижское направление также занимает лидирующую позицию: здесь предлагается 40% всех лотов. На Рублево-Успенское приходится 37% лотов.

На первичном рынке основное предложение сосредоточено в зонах удаленностью свыше 20 км от МКАД (62%, –8 п. п. за полугодие): 36% лотов в зоне 20–30 км от МКАД и 26% – в зоне удаленностью свыше 30 км от МКАД.

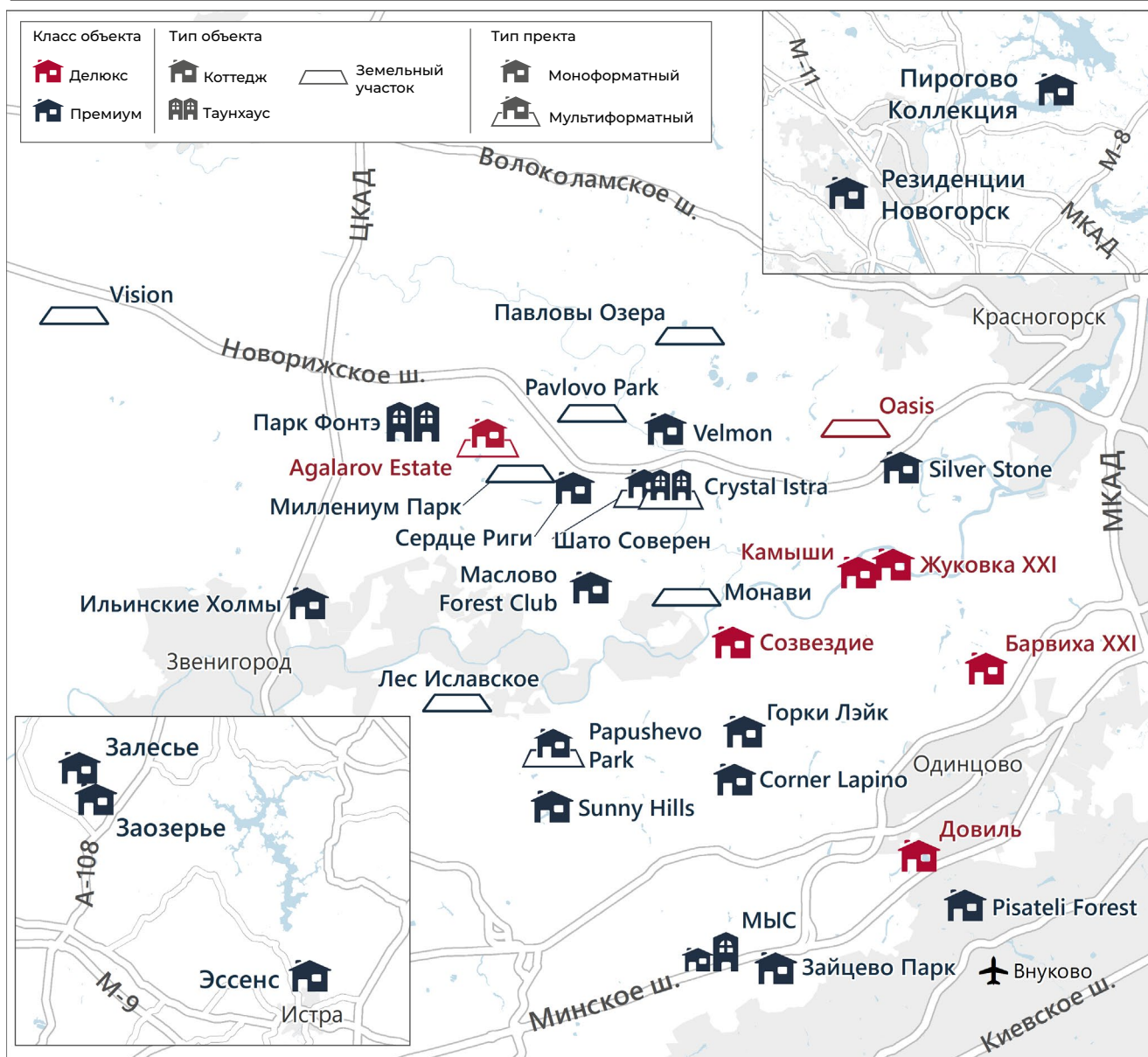
На вторичном рынке большая часть предложения представлена на расстоянии до 30 км от МКАД (94%): 23% лотов – в зоне удаленностью до 10 км от МКАД, 30% – в зоне удаленностью 10–20 км от МКАД и 41% – в зоне удаленностью 20–30 км от МКАД.

На конец I пол. 2026 г. 14% коттеджей и таунхаусов от застройщиков предлагалось с отделкой. За полугодие показатель снизился на 10 п. п. преимущественно

за счет выхода на рынок нового предложения без отделки.

На вторичном рынке доля предложения с отделкой стабильно превалирует: на такие лоты приходится 80% общего количества выставленных на продажу домовладений.

Элитные поселки с предложениями от застройщиков



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Коттеджи

Количество коттеджей от застройщиков за полугодие выросло в 1,4 раза за полугодие и в 1,8 раза за год, до 293 лотов, за счет выхода на рынок новых проектов именно в таком формате. Предложение класса премиум при этом составляет 89%.

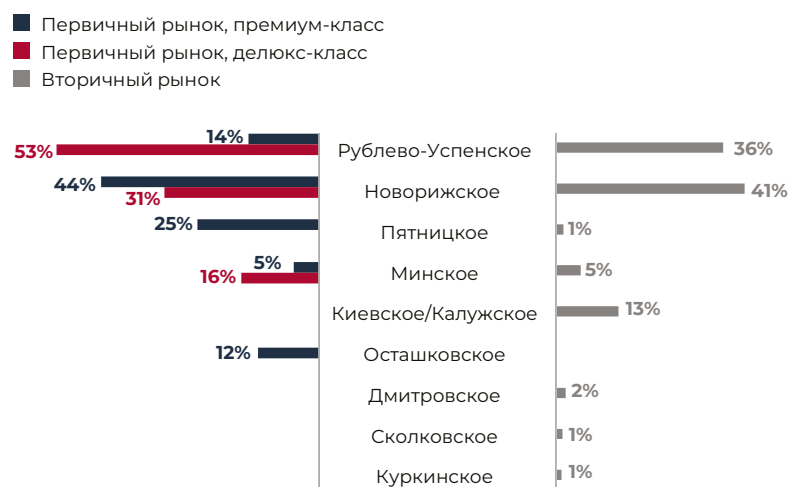
На вторичном рынке объем предложения коттеджей вырос на 1% за полугодие и составил 1 608 лотов, при этом за год объем предложения увеличился почти на четверть (+23% за год). Средняя площадь коттеджей, предлагаемых на первичном рынке, составила 513 кв. м (–5% за полугодие) для премиум-класса и 1 540 кв. м – для делюкс-класса (+5% за полугодие), на вторичном рынке – 809 кв. м (–1% за полугодие).

Средний бюджет предложения коттеджей на первичном рынке на конец июня 2026 г. составил 217 млн руб. (–7% за полугодие) в премиум-классе и 1 138 млн руб. (–2% за полугодие) 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 444 млн руб., что на 3% выше, чем в конце 2025 г. Изменение обусловлено повышением цен и изменением структуры предложения.

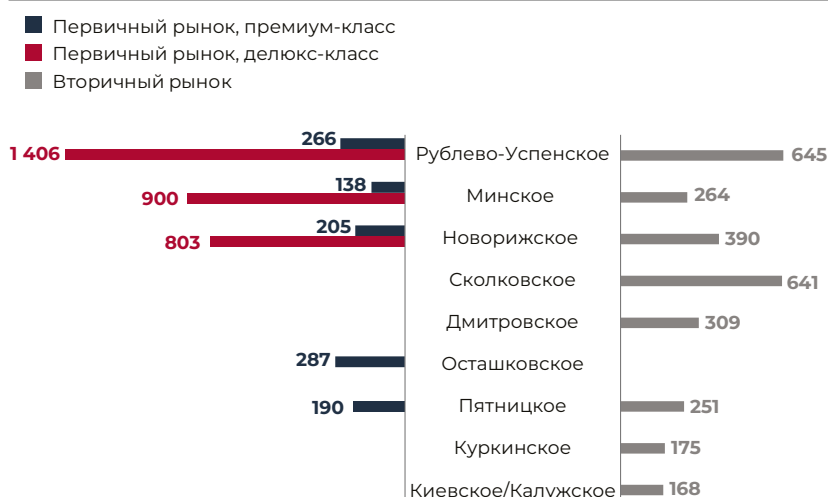
За счет выхода нового объема структура предложения коттеджей от застройщиков претерпела изменения: 43% коттеджей представлено на Новорижском направлении, которое остается традиционным лидером, 22% лотов предлагается на Пятницком направлении, 18% – на Рублево-Успенском, а 11% представлено на Осташковском направлении.

Структура предложения коттеджей по направлениям, %



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Средний бюджет предложения коттеджей по направлениям, млн руб.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



На вторичном рынке традиционно преобладают Новорижское и Рублево-Успенское направления с долями 41 и 36% соответственно.

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 – 287 млн руб. (новый проект «Пирогово Коллекция»), в делюкс-классе – на Рублево-Успенском направлении, 1,4 млрд руб.

Самый высокий средний бюджет предложения коттеджей на вторичном рынке зафиксирован на Рублево-Успенском направлении – 645 млн руб. Следом идет Сколковское направление – 641 млн руб., за ними следует Новорижское направление – 390 млн руб.

По итогам I пол. 2026 г. основную долю коттеджей на первичном рынке составляли лоты площадью 400–700 кв. м с бюджетом 100–300 и более млн руб. (52%) (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. (21%), следом шли лоты площадью 700–1 000 кв. м в бюджете 100–300 млн руб. (9%).

На вторичном рынке большая часть предложения была представлена коттеджами площадью 400–700 кв. м с бюджетом более 100 млн руб. (32% лотов), на втором месте – дома площадью до 400 кв. м в бюджете 50–200 млн руб. (16%).

Структура первичного предложения по площади и бюджету

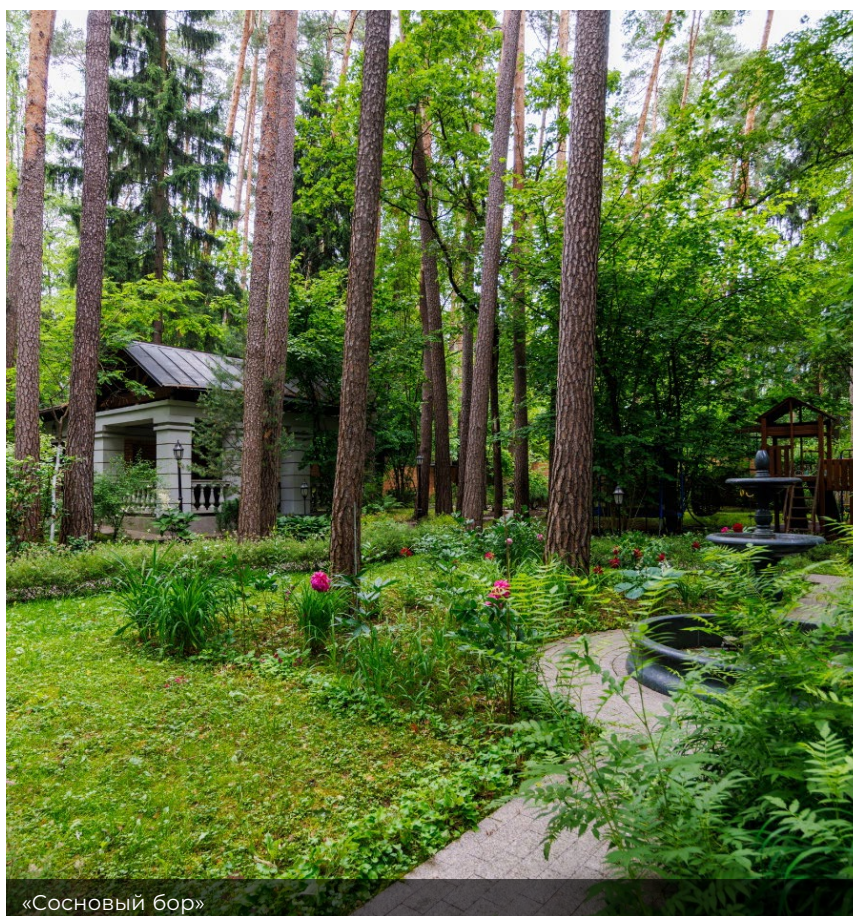
		Бюджет, млн руб.			
Площадь, кв. м		50–100	100–200	200–300	Более 300
	До 400	5,8%	5,8%	9,6%	2,0%
	400–700	0,0%	17,4%	34,5%	5,1%
	700–1 000	0,0%	4,1%	4,8%	1,7%
	1 000–1 500	0,3%	0,3%	0,0%	3,8%
	1 500–3 000	0,0%	0,0%	0,0%	4,5%
	Более 3 000	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
	ИТОГО	6,1%	27,6%	48,9%	17,4%
		ИТОГО			
		100,0%			

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура вторичного предложения по площади и бюджету

		Бюджет, млн руб.			
Площадь, кв. м		50–100	100–200	200–300	Более 300
	До 400	7,9%	8,4%	1,7%	0,8%
	400–700	4,6%	13,6%	9,3%	8,7%
	700–1 000	0,7%	5,0%	3,2%	10,6%
	1 000–1 500	0,2%	1,6%	2,0%	11,9%
	1 500–3 000	0,0%	0,2%	0,3%	7,9%
	Более 3 000	0,0%	0,0%	0,1%	1,3%
	ИТОГО	13,4%	28,8%	16,6%	41,2%
		ИТОГО			
		100%			

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



«Сосновый бор»

Таунхаусы

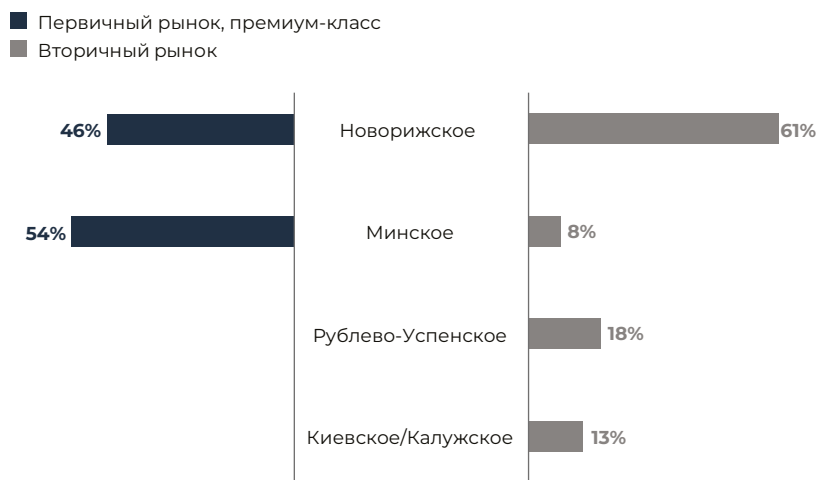
По итогам I пол. 2026 г. на первичном рынке таунхаусы были представлены в трех поселках премиум-класса, суммарно предлагалось 57 лотов. За полугодие объем предложения вырос в 1,7 раза за счет выхода на рынок таунхаусов в проекте «МЫС» на Минском направлении. Средняя площадь таунхауса составила 289 кв. м (-25% за полугодие), а средний бюджет за полугодие снизился на 7% – до 71 млн руб.

На вторичном рынке элитной загородной недвижимости было представлено 67 таунхаусов (-18% за полугодие). Здесь средняя площадь таунхауса по итогам I пол. 2026 г. составляла 328 кв. м (-8% за полугодие), средний бюджет – 103 млн руб. (-6% за полугодие).

Предложение таунхаусов от застройщиков почти поровну поделено между Минским (54%) и Новорижским (46%) направлениями.

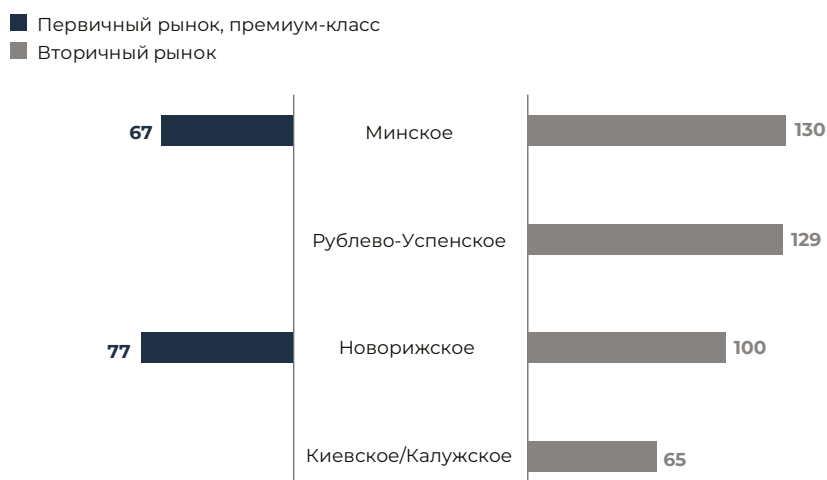
Более половины таунхаусов от собственников предлагалось на Новорижском направлении (61%). Средний бюджет предложения здесь составил 100 млн руб. На Рублево-Успенском направлении экспонировалось 18% вторичных лотов, средний бюджет – 129 млн руб. Также единичные лоты предлагались на Киевском/Калужском и Минском направлениях со средним бюджетом 65 и 130 млн руб. соответственно.

Структура предложения таунхаусов по направлениям, %

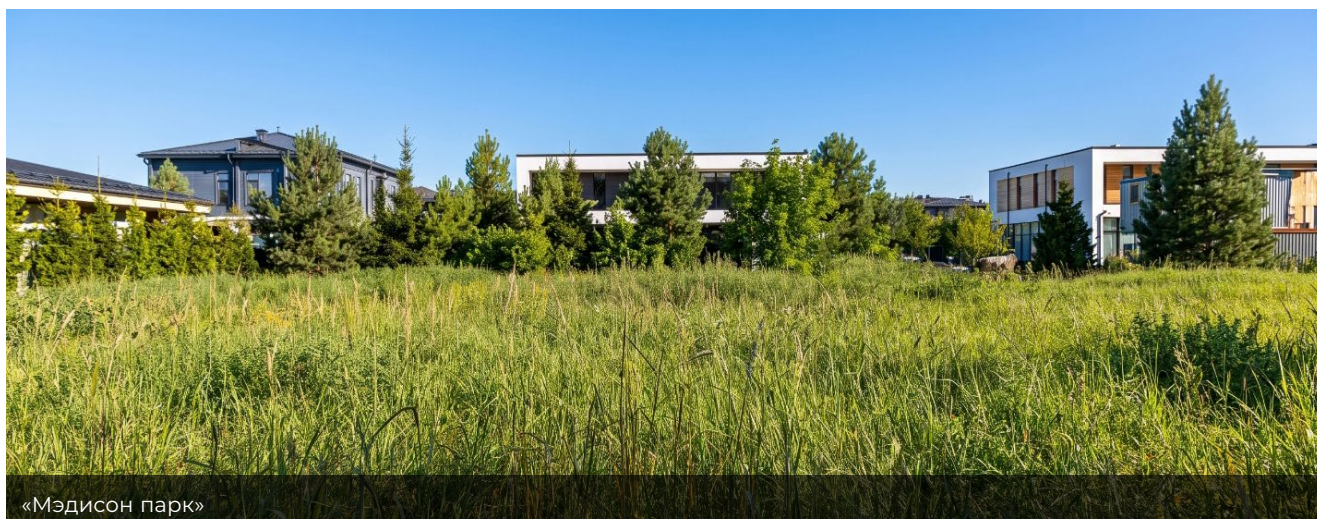


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Средний бюджет предложения таунхаусов по направлениям, млн руб.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



«Мэдисон парк»

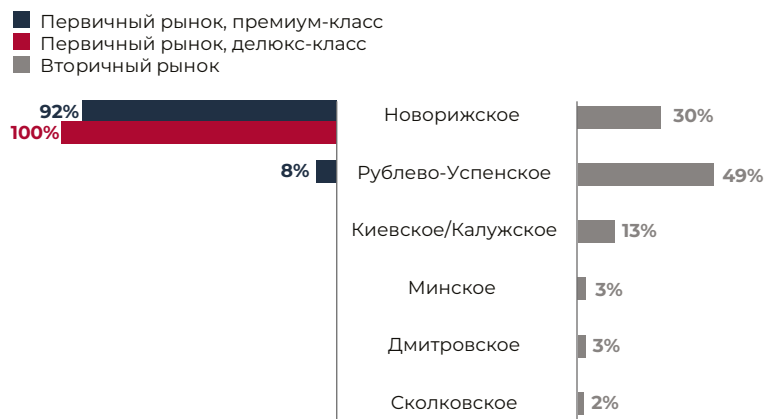
Земельные участки

По итогам I пол. 2026 г. на первичном рынке экспонировалось 365 земельных участков, 90% лотов предлагалось в проектах премиум-класса. За полугодие количество лотов снизилось на 11%.

Средняя цена одной сотки земли в проектах класса премиум и делюкс составила 4,7 (+4% за полугодие за счет роста цен) и 6,1 (–8% за полугодие за счет курсовых колебаний) млн руб. соответственно. При этом средний размер лота в предложении составил 19 соток (+3% за полугодие) в премиум-классе и 41 сотка (–18% за полугодие) в делюкс-классе.

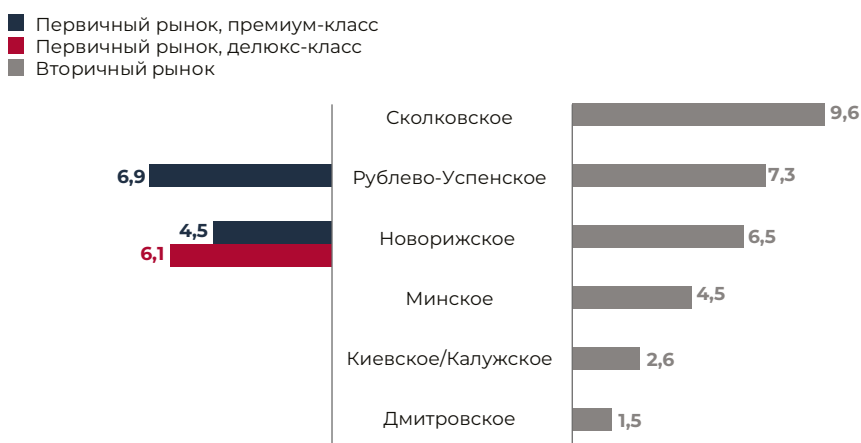
На вторичном рынке объем предложения земельных участков за полугодие вырос на 5%, до 302 лотов. Средняя цена одной сотки снизилась на 7% – до 6,3 млн руб. На вторичном рынке традиционно экспонируются более крупные участки, в отличие от первичного. Средняя площадь участка в предложении на конец июня 2026 г. составила 44 сотки (–11% за полугодие).

Структура предложения участков по направлениям, %



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Средняя цена 1 сотки земли, млн руб.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения участков по площади, %



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



■ 30–50 соток
■ 50–100 соток



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

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

На первичном рынке по итогам I пол. 2026 г. в проектах премиум-класса более половины предложения составляли небольшие участки площадью до 20 соток (58%), при этом треть предложения составляли участки площадью до 15 соток. В проектах делюкс-класса предлагаются участки площадью 30 соток и более: основной объем предложения – в диапазоне 30–50 соток (86%).

На вторичном рынке в основном экспонировались участки большой площади: 75% предложения составили лоты площадью более 20 соток. Больше всего участков предлагалось в диапазонах от 30 до 50 соток (24%) и от 20 до 30 соток (23%), а также 50–100 соток (19%).

Основной объем предложения земельных участков на первичном рынке (93%) сосредоточен на Новорижском направлении, где средняя цена сотки составляет 4,7 млн руб.

Основными направлениями по объему предложения участков на вторичном рынке были Рублево-Успенское (49%) и Новорижское (30%) со средней ценой сотки 7,3 и 6,5 млн руб. соответственно.

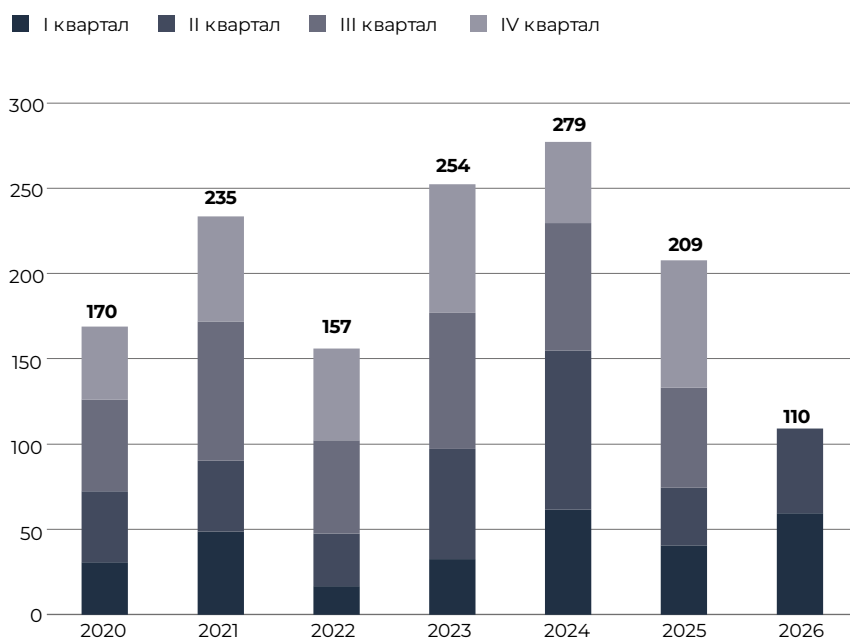
Спрос

По итогам 6 мес. 2026 г. на первичном загородном элитном рынке было реализовано 110 лотов, что в 1,5 раза больше (+47%), чем за аналогичный период прошлого года. Основной прирост количества сделок пришелся на проекты-новинки, в то же время в вышедших ранее проектах количество сделок также выросло.

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

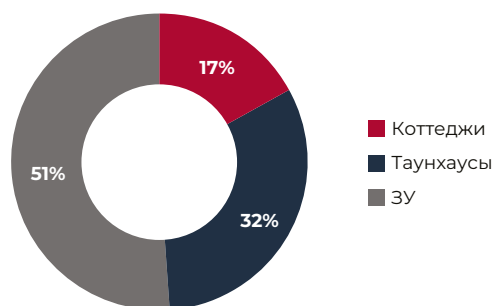


Динамика количества сделок на первичном рынке, шт.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура сделок на первичном рынке по форматам, %



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

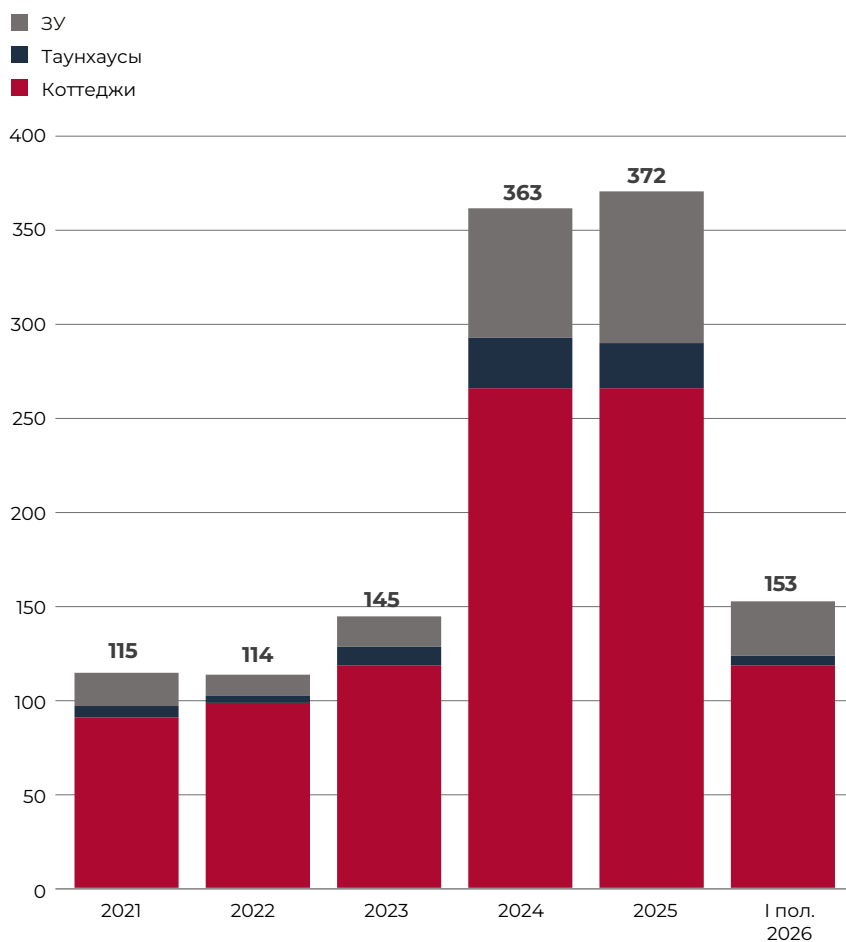
Половина сделок в I пол. 2026 г. пришлась на форматы земельных участков (51%), треть сделок составили таунхаусы (32%). На коттеджи пришлось 17% сделок.

Средние параметры земельных участков, проданных на первичном рынке в I пол. 2026 г. в премиум-классе: площадь участка 19,8 сот. (+17% за год), бюджет 103 млн руб. (+37% за год), стоимость сотки – 4,8 млн руб. (+11% за год).

Средние параметры коттеджей, проданных на первичном рынке в I пол. 2026 г. в премиум-классе: площадь дома 423 кв. м (-3% за год), площадь участка – 14,7 сот. (+4% за год) и бюджет 198 млн руб. (+25% за год).

На вторичном рынке в I пол. 2026 г. было реализовано порядка 150 лотов, что на 3% 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 78%, тогда как на сделки с земельными участками пришлось лишь 19%.

Динамика количества сделок на вторичном рынке, шт.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Лидеры продаж, I пол. 2026 г.



Vision



Crystal Istra



«Маслово Forest Club»



«МБIC»

Эксклюзивные предложения NF GROUP



Дом в КП «Никольская слобода»

Новорижское шоссе, 9 км от МКАД

- 2 600 кв. м
- 8 спален
- 105 соток
- С отделкой
- 22 000 000 \$**



Дом в КП «Пирогово Коллекция»

Осташковское шоссе, 16 км от МКАД

- 332 кв. м
- 3 спальни
- 20 соток
- Без отделки
- 212 371 988 руб.**



Дом в КП «Залесье»

Новорижское шоссе, 88 км от МКАД

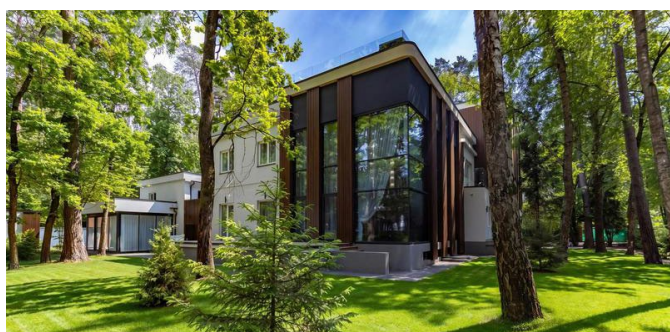
- 560 кв. м
- 4 спальни
- 29 соток
- Без отделки
- 295 000 000 руб.**



Дом в КП «Малое Сареево»

Рублево-Успенское шоссе, 13 км от МКАД

- 787 кв. м
- 7 спален
- 18 соток
- С отделкой
- 8 900 000 \$**



Дом в КП «Конус»

Рублево-Успенское шоссе, 10 км от МКАД

- 1 671 кв. м
- 7 спален
- 38 соток
- С отделкой
- 1 350 000 000 руб.**



Дом в КП «Валдайская усадьба»

Новгородская область, Ленинградское шоссе

- 781 кв. м
- 7 спален
- 350 соток
- С отделкой
- 400 000 000 руб.**



ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализует 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

