



Предложение

Спрос

Новые проекты

ricci

Элитная жилая недвижимость Москвы

Сентябрь 2026



Элитная жилая недвижимость Москвы

В исследовании рассмотрены строящиеся в границах «старой» Москвы проекты премиум- и делюкс-классов в открытой экспозиции, продаваемые по ДДУ.

Ключевые характеристики и отличия ЖК премиум- и делюкс-классов:

Характеристика	Премиум	Делюкс
Местоположение	ЦАО и прилегающие районы, а также сложившиеся престижные локации за пределами центра	ЦАО в пределах Садового кольца (СК), уникальные и престижные локации за пределами СК
Средняя площадь лота	70-100 кв. м	от 100 кв. м
Высота типового этажа (в бетоне)	от 3,1 м	от 3,3 м
Кол-во лотов на типовом этаже в секции	не более 10	не более 5
Тип паркинга	Подземный	Подземный
Коэффициент обеспеченности машино-местами	от 0,6	от 1
Архитектура	Индивидуальный проект с привлечением международных архитектурных бюро	Индивидуальный проект с привлечением международных архитектурных бюро
Конструктив	Монолит/кирпич	Монолит/кирпич
Основной материал отделки фасадов	Клинкерный кирпич/клинкерная плитка, стеклофибробетон, архитектурный бетон, терракотовые панели, натуральный камень, алюминиевые фасадные панели, нержавеющая сталь, стекло	Натуральный, высококачественный архитектурный бетон, стекло, металл, натуральный сланец
Профиль окон	Алюминий	Алюминий/Дерево

Характеристика	Премиум	Делюкс
Дизайн-проект МОП	Индивидуальный дизайн, премиальные материалы (натуральный камень, дерево)	Индивидуальный дизайн, премиальные материалы (натуральный камень, дерево)
Функциональное наполнение входной группы	Основное пространство – лаунж и зона ожидания, ресепшн, место для хранения СИМ, отдельные входы и зоны ожидания для курьеров, доп. функции	Основное пространство – лаунж и зона ожидания, ресепшн, клубный формат инфраструктуры
Территория ЖК	Закрытая территория. Авторская ландшафтная концепция, всесезонное озеленение, детские площадки из экологичных материалов по индивидуальному проекту, МАФ, зоны отдыха	Индивидуальная ландшафтная концепция, клубные рекреационные пространства, максимальная приватность территории ЖК
Технологии безопасности	Контроль доступа – подъезд, паркинг, доступ на внутреннюю территорию, ЧОП, круглосуточное видеонаблюдение, видеоаналитика	Контроль доступа – подъезд, паркинг, доступ на внутреннюю территорию, ЧОП, круглосуточное видеонаблюдение, видеоаналитика
Системы кондиционирования и вентиляции	Тех. помещения на этажах/ центральное кондиционирование /скрытое индивидуальное кондиционирование	Центральное кондиционирование
Возможность спуска лифтов в паркинг	Да	Да

Предложение элитного жилья

6,2 +35% г/г
тыс. шт.

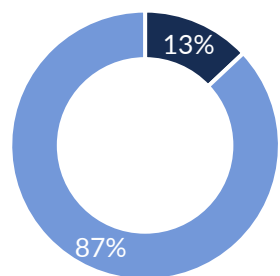
Кол-во лотов в экспозиции
Сентябрь 2026 года

0,6 +27% г/г
млн кв. м

Объем лотов в экспозиции
Сентябрь 2026 года

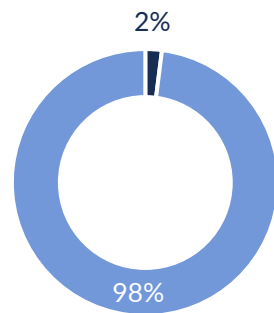
Структура предложения элитного жилья,
% от общего кол-ва лотов, сентябрь 2026 года

По классам:



■ Делюкс ■ Премиум

По типу недвижимости:

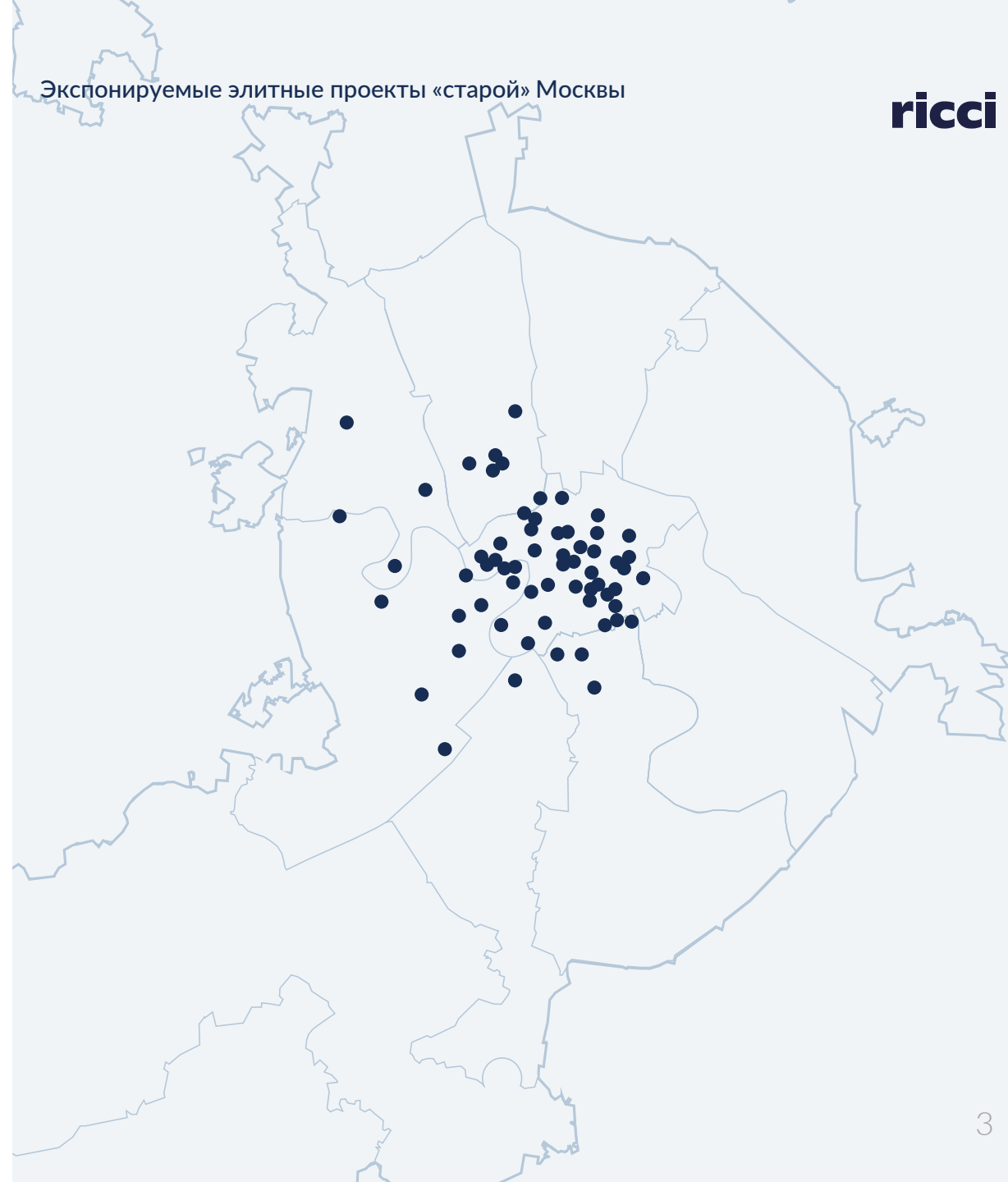


■ Апартаменты ■ Квартиры

В сентябре 2026 года в экспозиции элитного жилья «старой» Москвы представлено 6,2 тыс. лотов объемом 0,6 млн кв. м, что на 35% и 27% больше год к году соответственно. Основу предложения составляют квартиры – 98%, апартаменты занимают 2%. По классам преобладает премиум – 87%, на делюкс приходится 13%. География проектов сосредоточена преимущественно в центральной части Москвы.

Экспонируемые элитные проекты «старой» Москвы

ricci

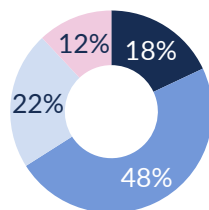


Предложение элитного жилья

ricci

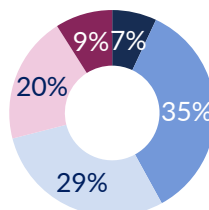
Премиум

Структура предложения премиум-класса по бюджету, % от общего кол-ва лотов



■ до 50 млн руб.
■ 50-100 млн руб.
■ 100-200 млн руб.
■ более 200 млн руб.

Структура предложения премиум-класса по площади, % от общего кол-ва лотов



■ до 40 кв. м ■ 40-70 кв. м
■ 70-100 кв. м ■ 100-150 кв. м
■ более 150 кв. м

Объем предложения, лотов

5,4 +38% г/г
ТЫС. ШТ.

Объем предложения, площадей

0,5 +29% г/г
МЛН КВ. М

Средневзвешенная цена кв. м

1,3 +6% г/г
МЛН РУБ./КВ. М

Средняя площадь лота

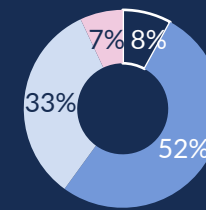
87,5 -6% г/г
КВ. М

Средний бюджет лота

110,4 -1% г/г
МЛН РУБ.

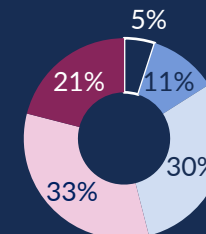
Делюкс

Структура предложения делюкс-класса по бюджету, % от общего кол-ва лотов



□ 100-200 млн руб.
■ 200-500 млн руб.
■ 500 млн руб.-1 млрд руб.
■ более 1 млрд руб.

Структура предложения делюкс-класса по площади, % от общего кол-ва лотов



□ 40-70 кв. м ■ 70-100 кв. м
■ 100-150 кв. м ■ 150-200 кв. м
■ более 200 кв. м

0,8 +19% г/г
ТЫС. ШТ.

0,1 +18% г/г
МЛН КВ. М

3,2 +10% г/г
МЛН РУБ./КВ. М

163,9 -1% г/г
КВ. М

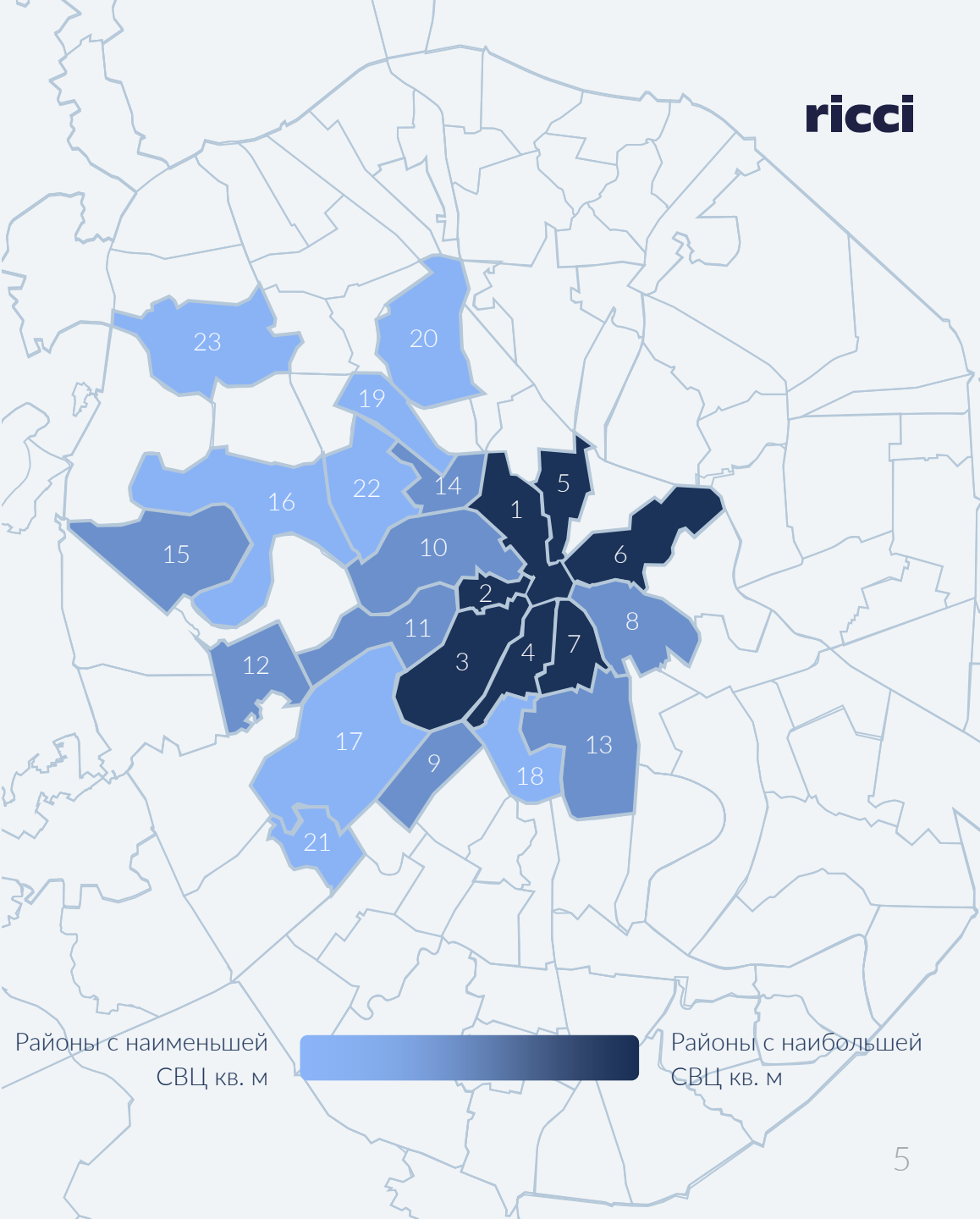
524,3 +9% г/г
МЛН РУБ.

Предложение элитного жилья

ricci

Проекты с наиболее высокой СВЦ* сосредоточены в центральной зоне Москвы: в районах Тверской (3,3 млн руб./кв. м), Арбат (3,0 млн руб./кв. м) и Хамовники (3,0 млн руб./кв. м). По мере удаления от центра СВЦ снижается до 0,8-1,0 млн руб./кв. м. Между наиболее дорогой и наиболее бюджетной локациями цена квадратного метра различается в четыре раза, а средний бюджет лота – в девять раз.

№	Район	Объем предложения, шт.	Объем предложения, тыс. кв. м	СВЦ*, млн руб./кв. м	Средний бюджет лота, млн руб.	Средняя площадь лота, кв. м
1.	Тверской	230	34,4	3,3	490,6	149,4
2.	Арбат	100	17,9	3,0	543,5	179,0
3.	Хамовники	277	42,2	3,0	455,3	152,3
4.	Якиманка	73	10,8	2,7	393,3	148,1
5.	Мещанский	54	9,3	2,5	426,2	173,0
6.	Басманный	27	3,8	2,1	301,5	140,9
7.	Замоскворечье	283	32,5	2,1	246,0	115,0
8.	Таганский	116	12,7	2,0	219,0	109,6
9.	Гагаринский	3	0,3	2,0	227,4	115,2
10.	Пресненский	1 752	166,9	1,6	153,9	95,2
11.	Дорогомилово	707	63,7	1,5	135,3	90,0
12.	Фили-Давыдково	21	3,0	1,2	175,2	141,6
13.	Даниловский	290	27,3	1,1	105,7	94,2
14.	Беговой	152	10,3	1,1	74,1	67,9
15.	Крылатское	26	2,5	1,0	97,1	94,8
16.	Хорошево-Мневники	182	20,1	1,0	107,5	110,2
17.	Раменки	606	45,7	1,0	73,4	75,4
18.	Донской	327	24,9	0,9	70,9	76,2
19.	Аэропорт	163	11,8	0,9	66,9	72,4
20.	Тимирязевский	53	3,5	0,9	58,5	65,6
21.	Проспект Вернадского	294	19,5	0,9	57,9	66,5
22.	Хорошевский	263	24,7	0,9	80,2	94,0
23.	Покровское-Стрешнево	168	12,9	0,8	60,2	76,6
Итого		6 167	600,7	1,7	164,1	97,4



*СВЦ – средневзвешенная цена кв. м.
Источник: Dataflat, Ricci. Данные актуальны на сентябрь 2026 года.

Спрос

152,9 тыс. кв. м

-12% г/г

Объем сделок
в элитном сегменте
январь-август 2026 года

1,9 тыс. шт.

-1% г/г

Количество сделок
в элитном сегменте
январь-август 2026 года

81,7 кв. м

-11% г/г

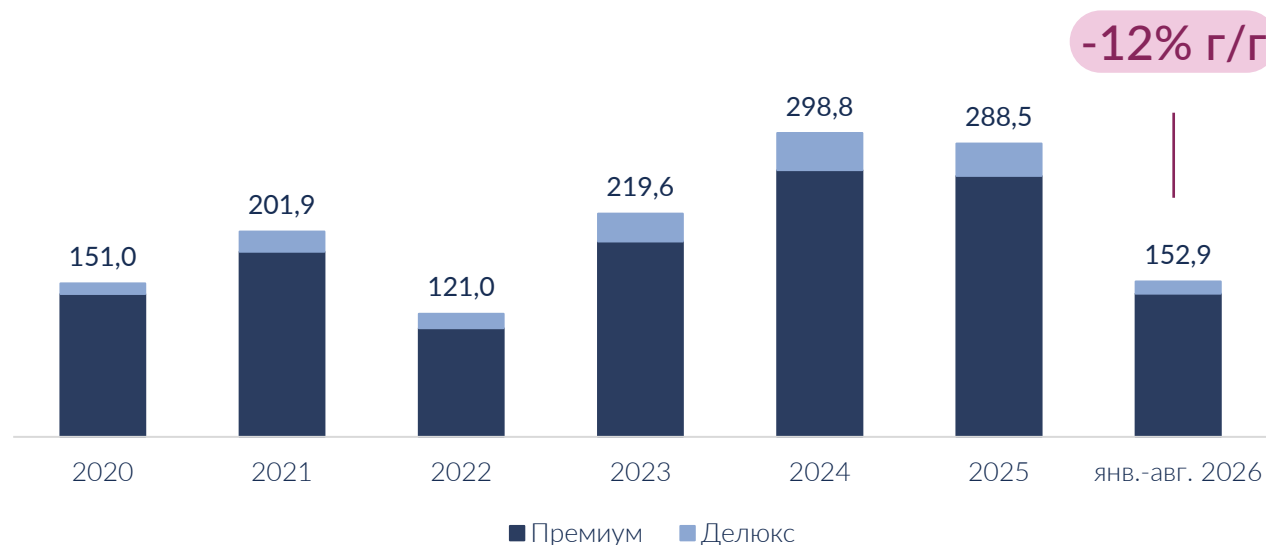
Средняя площадь лота
в сделках
январь-август 2026 года

2 %

0 п.п. г/г

Доля апартamentов
в структуре сделок
январь-август 2026 года

Динамика сделок в элитном жилье, тыс. кв. м



Данные представлены без учета уступок, оптовых сделок и сделок с юр. лицами.
Источник: Dataflat, Ricci.

По итогам января-августа 2026 года **объем сделок в сегменте элитной недвижимости сократился на 12% г/г до 152,9 тыс. кв. м.**

Основное снижение пришлось на делюкс-класс: площадь заключенных ДДУ в сегменте сократилась на 44% г/г до 12 тыс. кв. м, количество сделок – на 47% до 84 шт. При этом средняя площадь проданного лота выросла на 6% до 143,3 кв. м.

В премиальном сегменте объем сделок снизился на 7% г/г до 140,9 тыс. кв. м, при сохранении количества сделок на прошлогоднем уровне – 1,8 тыс. шт. Снижение обеспечено сокращением средней площади лота на 10% г/г до 78,8 кв. м.

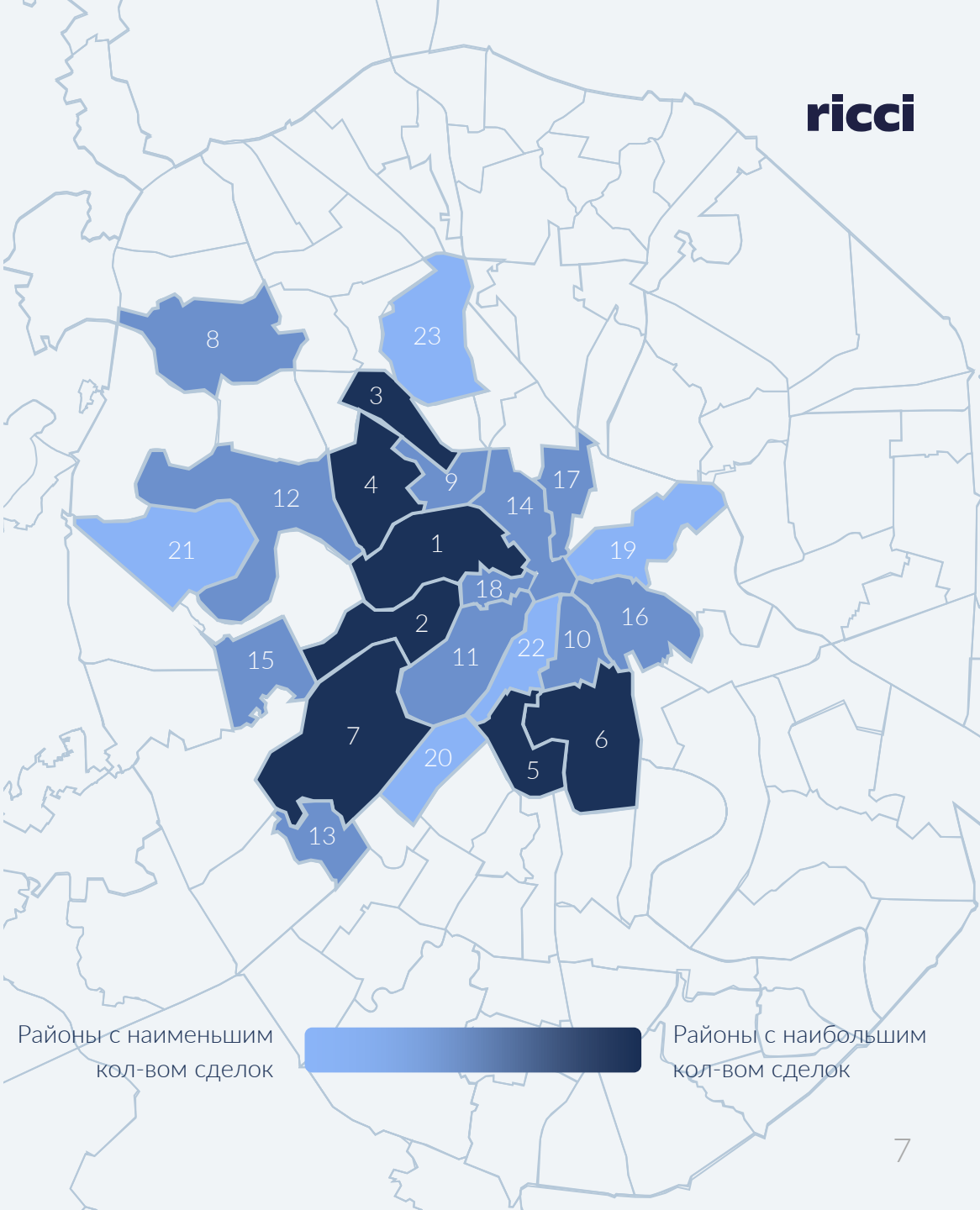
Доля апартamentов в структуре сделок составляет 2%. Показатель сохраняется на минимальном уровне на фоне постепенного вымывания предложения такого формата и отсутствия стартов новых проектов из-за запрета на строительство апартamentов.

Спрос

В январе-августе 2026 года ключевыми зонами спроса на элитное жилье стали Пресненский район и Дорогомилово, обеспечившие 30% от совокупного количества сделок. Концентрация спроса объясняется сочетанием значительного объема предложения и уровня цен в экспозиции – 1,5–1,6 млн руб./кв. м против 1,7 млн руб./кв. м в среднем по элитному сегменту. В топ-5 также вошли Аэропорт, Хорошевский и Донской районы с ценой в экспозиции 0,9 млн руб./кв. м.

№	Район	Объем сделок, шт.	Объем сделок, тыс. кв. м	Средняя площадь лота, кв. м
1.	Пресненский	301	26,0	86,3
2.	Дорогомилово	253	17,1	67,5
3.	Аэропорт	233	16,4	70,2
4.	Хорошевский	164	15,0	91,3
5.	Донской	145	9,4	65,1
6.	Даниловский	133	10,8	81,4
7.	Раменки	127	11,7	91,9
8.	Покровское-Стрешнево	90	5,8	64,5
9.	Беговой	84	5,5	65,6
10.	Замоскворечье	67	6,1	91,5
11.	Хамовники	64	7,9	123,5
12.	Хорошево-Мневники	63	6,7	106,8
13.	Проспект Вернадского	46	2,7	58,0
14.	Тверской	29	3,1	106,6
15.	Фили-Давыдково	18	1,8	102,7
16.	Таганский	17	1,8	107,3
17.	Мещанский	12	1,6	133,6
18.	Арбат	11	1,4	130,4
19.	Басманный	5	0,7	134,2
20.	Гагаринский	4	0,6	150,6
21.	Крылатское	3	0,2	70,1
22.	Якиманка	3	0,5	177,6
23.	Тимирязевский	1	0,05	49,2
Итого		1 873	152,9	81,7

Данные представлены без учета уступок, оптовых сделок и сделок с юр. лицами.
Источник: Dataflat, Ricci. Данные за январь-август 2026 года.

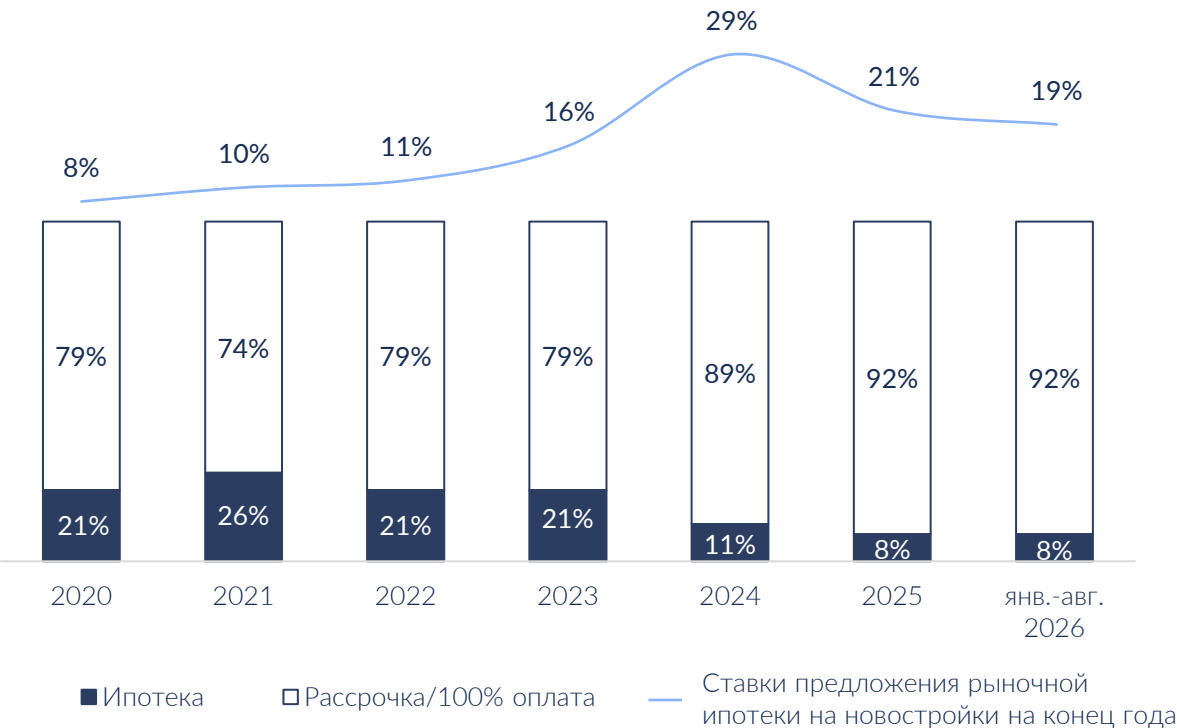


Способы оплаты в элитной недвижимости

В 2020-2023 гг. доля ипотечных сделок составляла 21–26% при уровне ставок предложения ипотеки 8–16%. Переломным стал 2024 год: рост ставки предложения до 29% привел к сокращению доли ипотеки до 11%.

По итогам января-августа 2026 года доля ипотечных сделок в элитной недвижимости составляет 8%, на рассрочку и 100% оплату приходится 92% ДДУ.

Динамика доли ипотеки и рассрочки/100% оплаты и ставки предложения ипотеки на новостройки, % от общего объема спроса



Данные представлены без учета уступок, оптовых сделок и сделок с юр. лицами.
Источник: Dataflat, Ricci. Данные за январь-август 2026 года.

Урегулирование рассрочки

Рассрочка от застройщика получила широкое распространение как замена ипотеки в условиях жесткой денежно-кредитной политики. На текущий момент механизм рассрочки не урегулирован законодательно. Основные недостатки инструмента – непрозрачность обязательств покупателя, а также то, что рассрочки не отражаются в кредитной истории и не учитываются при расчете долговой нагрузки. Для девелопера риски связаны с ухудшением денежного потока проекта и возможными просрочками платежей.

В августе 2026 года Минстрой и ЦБ представили законопроект, который предусматривает регулирование рассрочки и может вступить в силу осенью 2027 года.

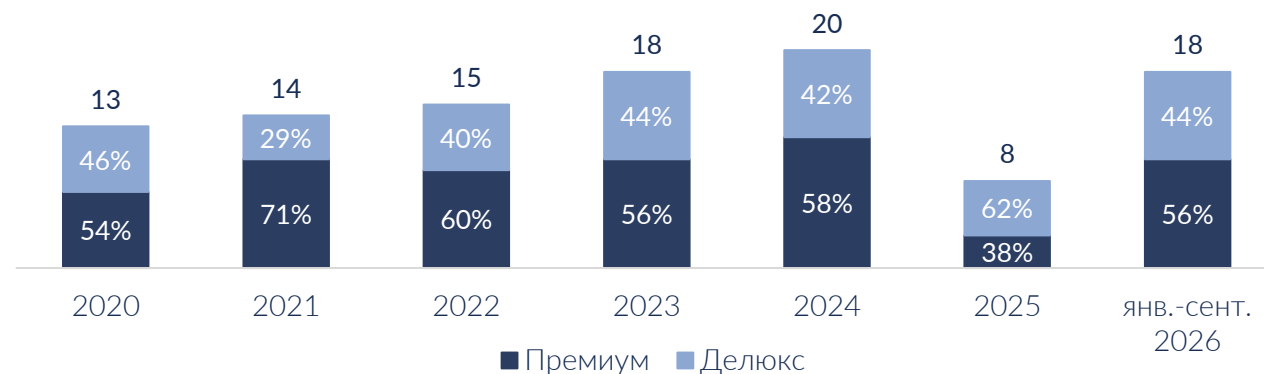
Ключевые положения законопроекта:

- Новый вид договора – ДДУ с рассрочкой;
- Последний платеж – не позднее трех лет после планового ввода;
- Рассрочка будет отражаться в кредитной истории покупателя;
- Рассрочка должна быть беспроцентной. Исключение: если покупатель нарушает сроки выплат;
- Квартира будет в залоге у застройщика до полного расчета по рассрочке;
- Рассрочка с оплатой после ввода может охватывать не более 25% площади проекта, сверх лимита нужно согласование банка.

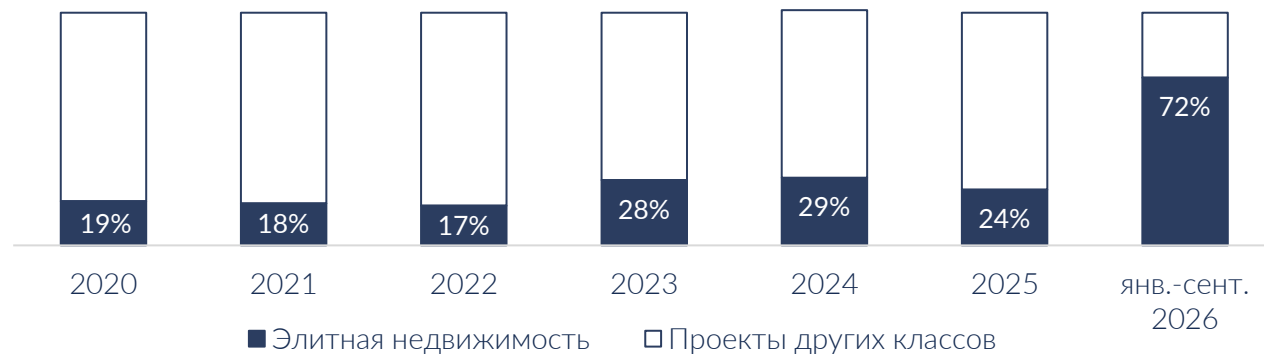
Новые требования повысят прозрачность рынка, закрепят взаимную ответственность сторон и снизят риски как для покупателя, так и для девелопера. Ограничение доли рассрочек, однако, потребует от застройщиков поиска иных инструментов продаж. Наиболее чувствительным окажется высокобюджетный сегмент, где рассрочка формирует существенную часть сделок.

Новые проекты

Динамика выхода новых проектов премиум- и делюкс-классов, шт.

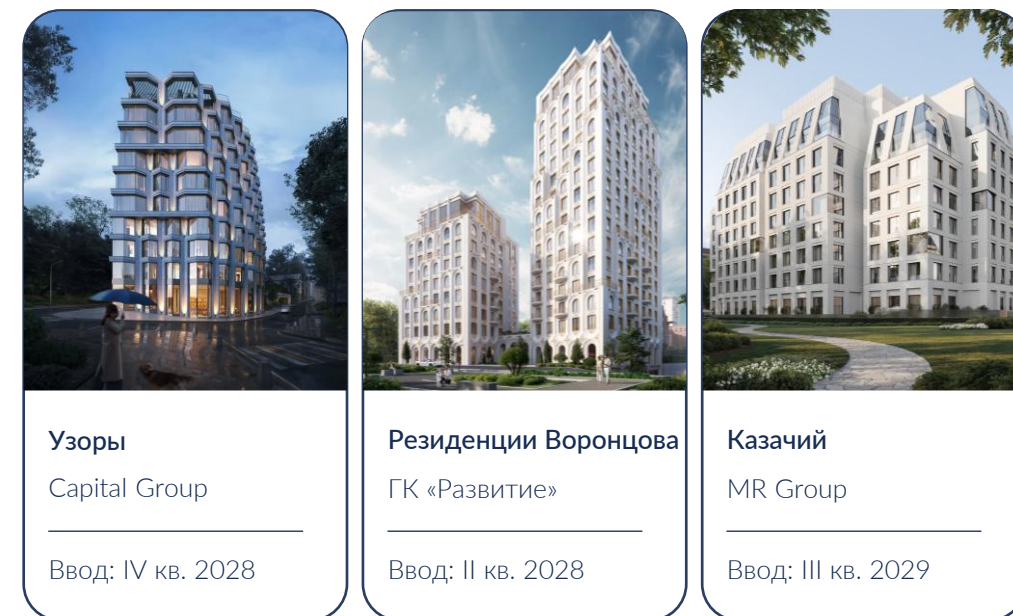


Доля проектов премиум- и делюкс-классов от общего количества новых проектов, %



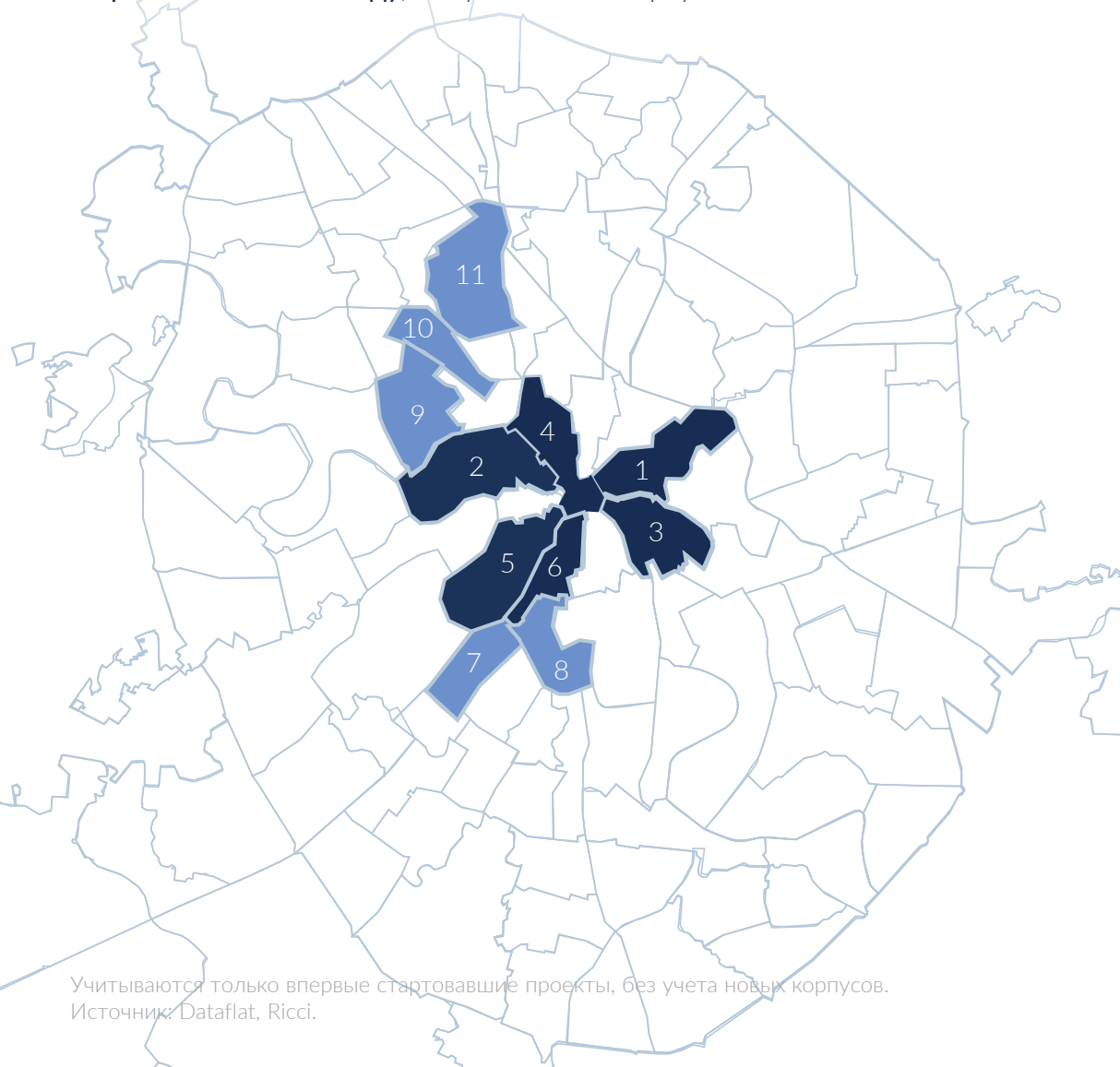
С января по сентябрь 2026 года в «старой» Москве стартовали 18 проектов премиум- и делюкс-классов. Доля элитных комплексов в структуре запусков достигла рекордных 72%, тогда как в 2020–2025 годах она не превышала 29%. Это связано с тем, что в границах «старой» Москвы строительство жилья высоких сегментов остается наиболее выгодным для застройщиков на фоне увеличения стоимости земельных участков, рабочей силы и стройматериалов, а также требований к архитектуре и обеспеченности парковочными местами.

Примеры новых элитных проектов 2026:



Развитие локаций

География новых проектов премиум- и делюкс-классов, стартовавших в 2026 году, без учета новых корпусов



Учитываются только впервые стартовавшие проекты, без учета новых корпусов.
Источник: Dataflat, Ricci.

Сложившиеся элитные локации

Это районы, в которых и ранее преобладали старты проектов премиум- и делюкс-классов. К ним относятся Басманный (1), Пресненский (2), Таганский (3), Тверской (4), Хамовники (5) и Якиманка (6) – все они расположены в границах ЦАО. Здесь вышли 12 из 18 новых элитных проектов с начала года, или 67% запусков, что подтверждает доминирующую роль центра в текущей структуре стартов.

Формирующиеся элитные локации

К ним относятся районы Гагаринский (7), Донской (8), Хорошевский (9), Аэропорт (10) и Тимирязевский (11). Элитные проекты здесь выходили и ранее, однако их число оставалось ограниченным: основную долю предложения составляли бизнес- и комфорт-классы. С начала этого года предложение в этих зонах пополнилось новыми элитными проектами: ЖК «Резиденция Омега», «Стоун Блик», «Мастерс», «Муза», «С5» и «26 Парквью». Выход премиальных проектов за пределы центральных локаций отражает дефицит свободных площадок и высокую стоимость земли в ЦАО, вследствие чего девелоперы смещают активность в другие районы с потенциалом развития.

Только около 30% перспективного объема площадок в элитном сегменте, планируемых к старту до 2030 года, приходится на ЦАО: основной объем элитных стартов уйдет в прилегающие районы, а в центре Москвы элитные проекты будут появляться в ограниченном количестве. Развитие инфраструктуры и городской среды будет трансформировать бывшие бизнес-локации в премиум, а рост себестоимости, требования к качеству и архитектуре – формировать новые премиальные кластеры.

Предложение

В сентябре 2026 года объем экспозиции элитного жилья достиг 6,2 тыс. лотов, или 0,6 млн кв. м, увеличившись на 35% и 27% г/г соответственно. Предложение почти полностью сформировано квартирами (98%). На премиум-класс приходится 87% лотов, на делюкс – 13%.

Средневзвешенная цена составляет 1,3 млн руб./кв. м в премиуме и 3,2 млн руб./кв. м в делюксе. Ценовой максимум сохраняется в сложившихся элитных районах – Тверском, Арбате и Хамовниках (3,0–3,3 млн руб./кв. м), тогда как за пределами центра СВЦ снижается до 0,8–1,0 млн руб./кв. м.

01

Спрос

За январь-август 2026 года объем сделок в элитном сегменте сократился на 12% г/г до 152,9 тыс. кв. м, при более умеренном снижении количества сделок – на 1% до 1,9 тыс. шт. Охлаждение спроса произошло преимущественно в делюкс-сегменте (-44% в объеме, -47% в количестве ДДУ), в премиум-классе количество сделок осталось на прошлогоднем уровне (1,8 тыс. шт.), однако снизилась средняя площадь лота (-10% до 78,8 кв. м).

Ключевыми локациями в спросе стали Пресненский район и Дорогомилово. Основным способом оплаты остаются рассрочка и 100% оплата (92%), доля ипотеки составляет 8%.

02

Новые проекты

С января по сентябрь 2026 года стартовали 18 проектов премиум- и делюкс-классов – 72% всех запусков в «старой» Москве, максимум за период наблюдений. Две трети стартов (12 из 18) пришлось на сложившиеся локации в ЦАО. Одновременно с этим сегмент расширяется географически на фоне ограниченного количества площадок под строительство и высокой стоимости участков в центре: в районах Гагаринский, Донской, Хорошевский, Аэропорт и Тимирязевский вышли шесть новых проектов.

03



Инвестиционно-консалтинговая компания Ricci является одним из лидирующих консультантов на рынке жилой и коммерческой недвижимости России.

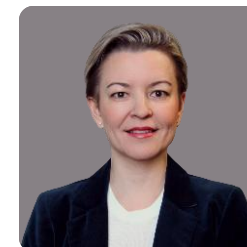
За 20 лет работы в России мы провели более 1 000 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости общей транзакционной стоимостью, превышающей 7 млрд долларов США. Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости.



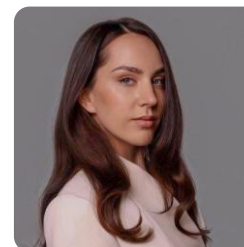
Все данные в отчете собраны компанией Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания Ricci не несет какой-либо ответственности в отношении убытков третьих лиц, по причине ошибок или упущений в данном отчете. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете, содержат значительную часть субъективных суждений и оценок и не дают гарантий, что какие-либо определенные результаты будут достигнуты. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете, не должны рассматриваться в качестве аналога консультации специалиста. Ricci не несет ответственности за убытки вследствие действия или бездействия третьего лица на основании любой информации в данной публикации. Информация в отчете не может быть изменена, скопирована полностью или частично без предварительного соглашения Ricci в письменной форме.



Андрей Постников
Управляющий партнер,
генеральный директор
andrey.postnikov@ricci.ru



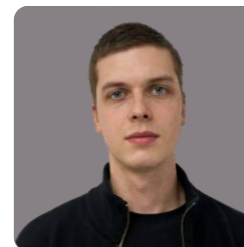
Олеся Дзюба
Директор департамента
аналитики и исследований рынка
olesya.dzyuba@ricci.ru



Валерия Поклонская
Руководитель отдела аналитики
жилой недвижимости
valeria.poklonskaya@ricci.ru



Мария Шibaева
Аналитик
maria.shibaeva@ricci.ru



Роман Комаров
Аналитик
roman.komarov@ricci.ru