

ricci

Первичный рынок жилой недвижимости

Все сегменты

Москва (в пределах МКАД)

3 кв. 2025



Ключевые тенденции

Мы наблюдаем, как рынок переходит в фазу сбалансированного роста, где бизнес-класс выполняет роль ключевого стабилизатора. То, что каждый второй покупатель в Москве сегодня выбирает именно этот сегмент, свидетельствует о смещении потребительских предпочтений в сторону оптимального соотношения цены, качества и локации.



Наталья Кузнецова

Заместитель генерального директора по работе с жилой недвижимостью Ricci

предложение

Предложение сокращается

-16% г/г

Общий объем экспозиции сократился на 16%. Наибольшее снижение объемов (-39% г/г) зафиксировано в комфорт-классе.

спрос

Увеличение объема спроса

11,9 тыс. лотов

Общий показатель увеличился на 7,7% относительно значений 3 кв. 2024. Наибольший рост спроса зафиксирован в ВАО (+36,8%) и ЮВАО (+30,3%).

Уменьшение средней площади лотов

-6,9% г/г

Средняя площадь лота в целом по рынку снизилась на 6,9% г/г, составив 50,8 м². Во всех сегментах, кроме делюкс, наблюдается снижение данного показателя, что подтверждает тенденцию к оптимизации бюджета покупателей.

Устойчивый рост цен во всех сегментах

Во всех сегментах наблюдается рост СБЦ м² **от 8% до 26,3%**.

Лотов на рынке становится меньше, девелоперы реже выводят новые проекты, при этом покупательская активность увеличивается.

Бизнес-сегмент — лидер по спросу

57,2%

Бизнес-класс укрепил свои лидирующие позиции, обеспечив 57,2% всего спроса на новостройки в границах МКАД.

Увеличение доли ипотечных сделок

55,7% всех сделок заключено с использованием ипотеки, что на 6,4 п.п. выше показателя 3 кв. 2024. Абсолютное большинство ипотечных сделок (97,8%) приходится на сегменты «комфорт» и «бизнес».

Спрос

11,9  +7,7% г/г

Объем спроса, тыс. шт.

50,8  -6,9% г/г

Средняя площадь, м²

605,7  +0,3% г/г

Объем спроса, тыс. м²

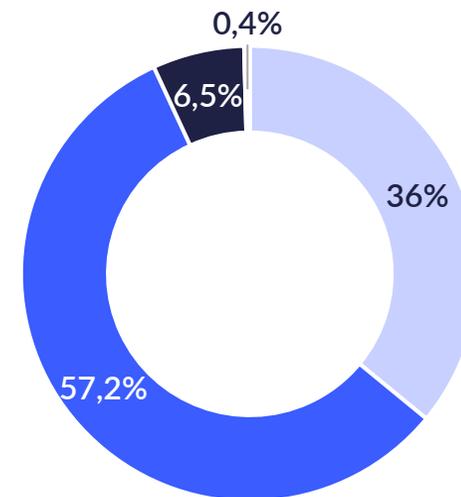
Примечание. Из данных по сделкам были исключены переуступки и оптовые сделки.

Структура спроса по классам

57%  +7,2 п.п. г/г

Всех лотов в сделках относится к классу «бизнес»

- Комфорт
- Бизнес
- Премиум
- Делюкс



В территориальном распределении спроса лидерами по объему являются ЮВАО (18%), ЮАО (16,5%) и СЗАО (14,3%). Наибольший рост спроса зафиксирован в ВАО (+36,8%) и ЮВАО (+30,3%).

Динамика объемов спроса по округам, тыс. шт.



Предложение

32,2 -16% г/г

Объем предложения,
тыс. шт.

61,4 +6,8% г/г

Средняя площадь, м²

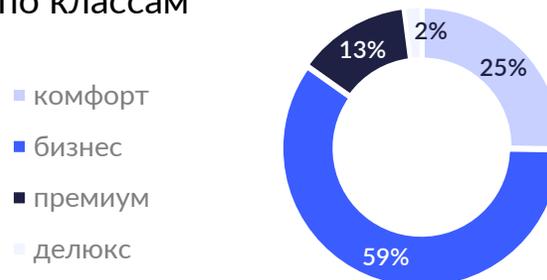
763 +23,6% г/г

СВЦ м², тыс. ₺

Сегмент	Объем лотов, тыс. шт.	СВЦ, тыс. ₺/м ²	Средняя площадь, м ²	Средний бюджет, млн руб.
Комфорт	8,2 -39% г/г	379 +12% г/г	48,2 +12,9% г/г	18,3 +26,4% г/г
Бизнес	19,1 -5,5% г/г	531 +11,8% г/г	57,1 -1,1% г/г	30,3 +10,5% г/г
Премиум	4,2 +4% г/г	1 187 +26,3% г/г	90,3 0% г/г	107,2 +26,2% г/г
Делюкс	0,7 +6,3% г/г	2 979 +8% г/г	164,9 +6,7% г/г	491,1 +15,2% г/г

- СВЦ м² растет во всех сегментах, наибольший рост зафиксирован в премиум-сегменте (+26,3% г/г)
- Средний бюджет лота также демонстрирует рост во всех сегментах, наиболее значительное увеличение — в комфорт-классе (+26,4% г/г)
- Существенное сокращение объема экспозиции. Общий объем сократился на 16% г/г. Наиболее высокое сокращение зафиксировано в комфорт-классе (-39%)

Структура экспозиции по классам



59% всех лотов относится к классу «бизнес», за год доля таких лотов в общей структуре экспозиции выросла на +7 п.п.

Структура экспозиции по виду отделки



63% всех лотов предлагается без отделки, за год доля таких лотов в общей структуре экспозиции выросла на +12 п.п.

Предложение по округам

Округа-лидеры по росту цен

ЗАО (+28%)

ЦАО (+26,7%)

СВАО (+24,3%)

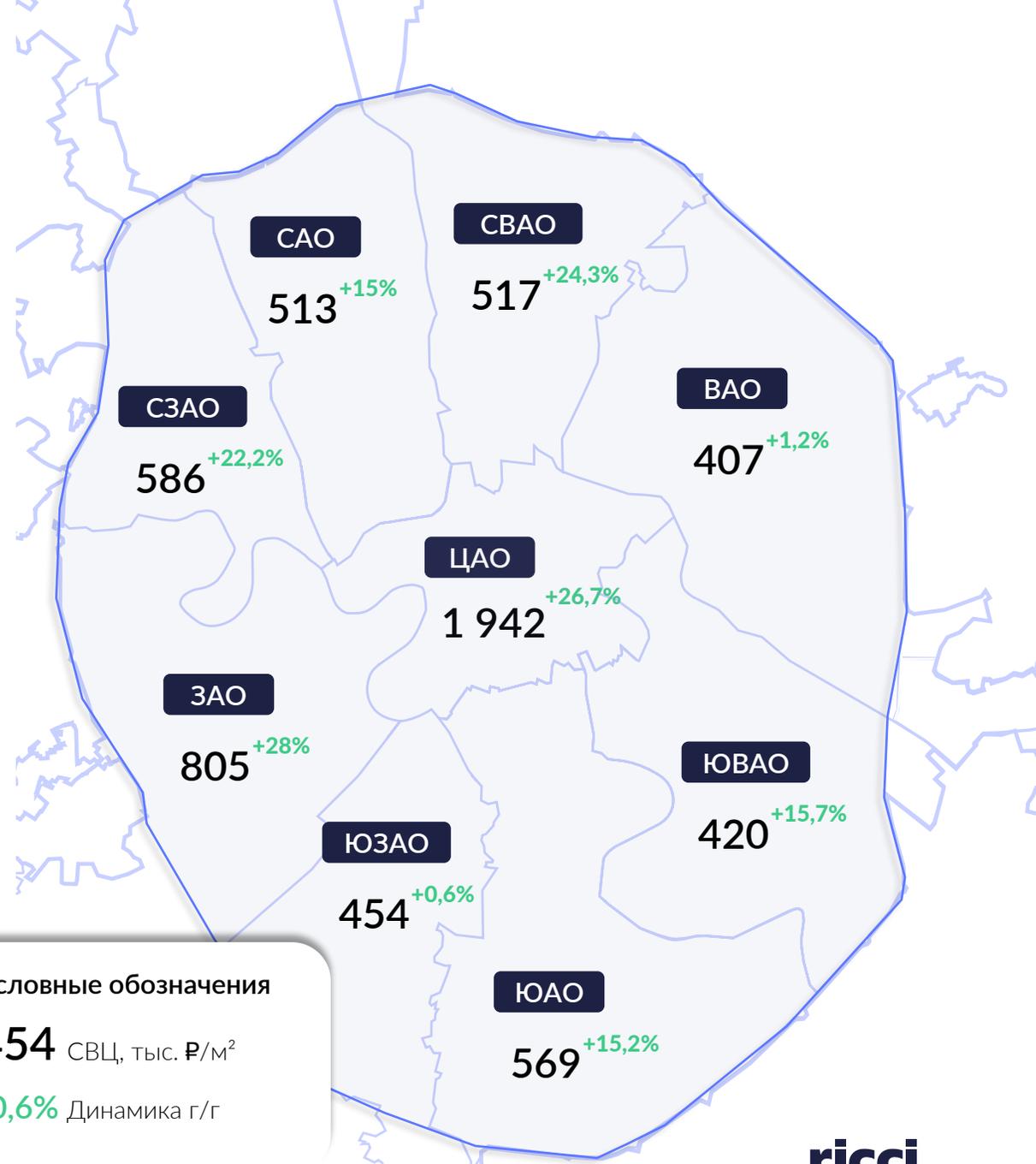
+23,6% (г/г)

Динамика цен по рынку
Москвы (внутри МКАД)

Наибольшая доля лотов — в ЮАО (18%), наименьшая — в ЮЗАО (6%). Из всех округов рост объёмов отмечен только в ВАО (+0,1%), тогда как в ЗАО зафиксировано максимальное снижение (-25,3%).

Динамика объемов экспозиции по округам, тыс. шт.

■ 3 кв. 2024
■ 3 кв. 2025



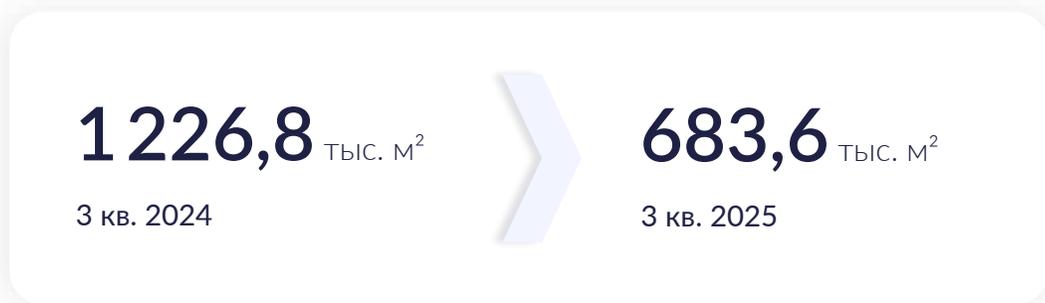
Условные обозначения

454 СВЦ, тыс. ₽/м²

+0,6% Динамика г/г

Девелоперская активность

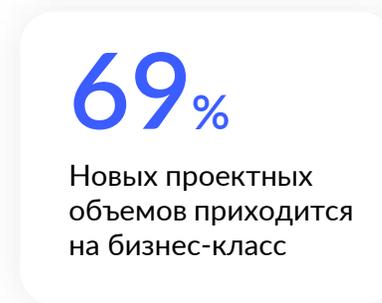
Объем вывода новых площадей за год сократился почти **в 2 раза**



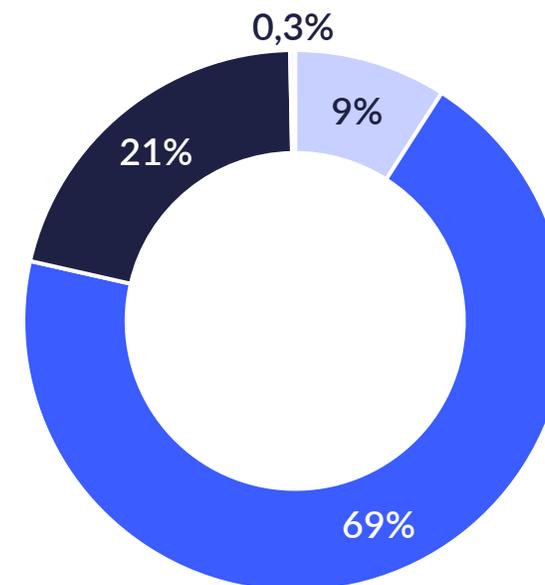
59,9 м² +8% г/г

Средняя площадь лотов

Распределение новых проектных объемов по классам



- Комфорт
- Бизнес
- Премиум
- Делюкс



По данным за 3 кв. 2025, объем вывода новых площадей составил 683,6 тыс. м², что на 44% ниже показателя 3 кв. 2024 года (1 226,8 тыс. м²). Фактически, объемы сократились почти в два раза — это свидетельствует о **замедлении девелоперской активности**.

Старты реализации 3 кв. 2025

№	Проект	Девелопер	Округ	План ввода	СВЦ, тыс. руб./м ²	Средний бюджет, млн руб.
1	CLOS 17	MR Group	ЦАО	I кв. 2026	2 669	392,5
2	ONE	MR Group	ЦАО	II кв. 2030	1 333	77,5
3	МYPRIORITY Нижегородская	Гранель	ЮВАО	III кв. 2028	400	14,8
4	Онежский вал	ПИК	САО	IV кв. 2028	379	19,3

Примечание. Данные по СВЦ м² актуальны на октябрь 2025 года.

+4 новых проекта

В 3 кв. 2025 года на рынок вышло в 3 раза меньше новых проектов, чем годом ранее





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 900 сделок в области инвестиций, купли-продажи и аренды недвижимости общей транзакционной стоимостью свыше 7 млрд долларов США.

Крупнейшие международные и российские инвесторы, девелоперы, пользователи недвижимости выбрали Ricci в качестве своего постоянного консультанта в сфере недвижимости.



+7 (499) 455-24-23

estate@ricci.ru

Ленинградский проспект, 15 стр. 10
г. Москва, 125040



Андрей Постников

Управляющий партнер,
генеральный директор



Наталья Кузнецова

Заместитель генерального директора
по работе с жилой недвижимостью



Валерия Поклонская

Руководитель отдела аналитики
жилой недвижимости