

**ricci**

# Рынок жилой недвижимости

Москва

Итоги года 2025



# Резюме

2025

## Высокая стоимость заёмного финансирования остается главным фактором давления на рынок

Рынок остается под давлением высокой стоимости заёмного капитала, что сдерживает выход новых проектов. Покупательская активность сохранилась на уровне 2024 года с умеренным снижением спроса на 1%. Формирующийся дисбаланс спроса и предложения продолжает создавать устойчивое ценовое давление.

## Спрос в 2025 году характеризуется оптимизацией бюджетов покупки

Спрос характеризуется оптимизацией бюджетов в ответ на рост цен за квадратный метр и ограниченные возможности ипотечного кредитования. Спрос на компактные квартиры дополнительно поддерживался решением по ужесточению условий предоставления семейной ипотеки с 1 февраля 2026 года.

## Ценовая динамика в 2025 году остаётся положительной

Наиболее заметный рост средневзвешенной цены (СВЦ) квадратного метра – в классе «комфорт» (+23% г/г), что напрямую связано с резким сокращением предложения в этом сегменте (-35% г/г). Рост цен в основном обусловлен сокращением объемов экспозиции и инфляционными факторами, а не расширением спроса. Возможно ускорение роста цен при оживлении покупательской активности и снижении ключевой ставки.

-14,7%

сокращение предложения на рынке жилья в годовом исчислении

~60%

всех сделок приходится на квартиры площадью до 50 м<sup>2</sup>

+17,9%

рост СВЦ м<sup>2</sup> в экспозиции строящихся проектов в годовом исчислении

2026

В 2026 году рынок жилья «старой» Москвы продолжит развиваться в условиях **замедления запусков новых проектов**, что поддержит рост цен по мере сокращения предложения.

**Динамика рынка будет зависеть от ключевой ставки и доступности ипотеки.** Даже при постепенном смягчении денежно-кредитной политики нормализация рыночных ипотечных ставок ожидается с временным лагом, что будет ограничивать реализацию отложенного спроса.

# Основные показатели рынка

	2024	2025	2026
<b>Предложение</b>			
Объем площадей	2,4 млн м <sup>2</sup>	2,0 млн м <sup>2</sup> <b>-15%</b>	1,7–1,8 млн м <sup>2</sup>
Объем лотов	41 400 шт.	32 400 шт. <b>-22%</b>	27 500–28 500 шт.
СВЦ	664 300 руб./м <sup>2</sup>	783 400 руб./м <sup>2</sup> <b>+18%</b>	~900 000 руб./м <sup>2</sup>
Средний бюджет	38,2 млн руб.	49,1 млн руб. <b>+29%</b>	56–58 млн руб.
Средняя площадь	57,4 м <sup>2</sup>	62,7 м <sup>2</sup> <b>+9%</b>	62–64 м <sup>2</sup>
<b>Спрос</b>			
Объем площадей	3,1 млн м <sup>2</sup>	3,0 млн м <sup>2</sup> <b>-1%</b>	3,1–3,2 млн м <sup>2</sup>
Объем лотов	59 800 шт.	60 400 шт. <b>+1%</b>	62 000–64 000 шт.
Средняя площадь	52,0 м <sup>2</sup>	50,4 м <sup>2</sup> <b>-3%</b>	49–51 м <sup>2</sup>
Доля ипотечных сделок	57,2%	53,6% <b>-4 п.п.</b>	56–58%
<b>Вывод площадей</b>			
Объем вывода новых площадей в рынок	4,3 млн м <sup>2</sup>	2,7 млн м <sup>2</sup> <b>-37%</b>	2,3–2,5 млн м <sup>2</sup>

## Ключевые тренды рынка жилья

### Вывод площадей

Меньше объем вывода новых площадей в рынок → Сокращение объемов экспозиции

### Предложение

Сокращение объемов предложения строящегося жилья → Значительный рост цен

### Спрос

Снижение объемов спроса, оптимизация бюджета покупки → Смещение спроса в сторону малых площадей

### Предложение падает быстрее спроса

Количество купивших квартиры сокращается медленнее, чем количество доступных для покупки квадратных метров. Разрыв между спросом и предложением сохраняется, что стимулирует рост цен.

# Ключевые факторы влияния для рынка жилья

## драйверы

что поддерживает спрос

1. **Продление семейной льготной ипотеки:** доминирующий способ покупки в классах «комфорт» и «бизнес».
2. **Альтернативные способы покупки** – субсидированная ипотека от девелопера и рассрочки смягчают эффект все еще высоких ставок.
3. **Замедление роста цен и предоставление индивидуальных скидок** повышает готовность к покупке жилья в Москве.

## ВОЗМОЖНОСТИ

потенциал для роста спроса

1. **Возврат инвестиционного спроса** на фоне снижения привлекательности депозитов и стабилизации арендного рынка.
2. **Снижение рыночных ипотечных ставок** активизирует отложенные сделки и ускорит принятие решений клиентами.
3. **Реализация отложенного спроса:** многие покупатели ждут позитивных сигналов от рынка (снижение стоимости ипотеки, акции, условия реализации) – это может вернуть их в сделки.

## риски

что может замедлить рынок

1. **Риск сохранения высокой ключевой ставки** на фоне сохранения инфляционного давления.
2. **Сужение аудитории льготной ипотеки** – более тщательный отбор, обязательное участие двух родителей в ипотеке, одна ипотека на семью – могут стать сдерживающими факторами для продаж.
3. **Рост сберегательной модели поведения** и отказ от долгосрочных обязательств, включая покупку жилья.

## ограничения

что сдерживает спрос

1. **Потенциальное замедление снижения «ключа»** ограничит коррекцию рыночных ипотечных ставок и покупки по рыночным ставкам.
2. **Низкая безработица, кадровый голод и ограниченный спрос** сдерживают темпы строительства объектов, выход нового предложения, стимулируют рост цен.
3. **Ожидание покупателями лучших условий** – снижения ставок, расширения льгот, более выгодных акций.

# Индикаторы спроса

**3** млн м<sup>2</sup> -1,3% г/г

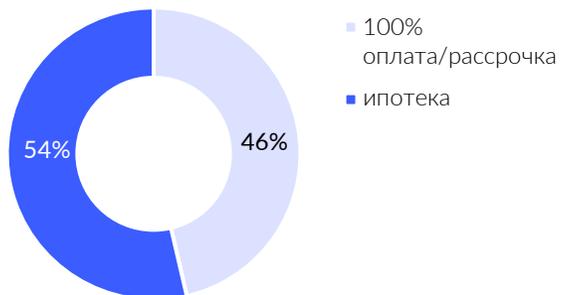
Общий объём рыночного спроса

**50** м<sup>2</sup> -2,7% г/г

Средний размер купленного лота

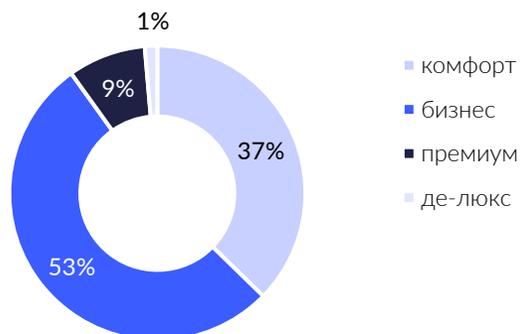
## Структура спроса

### По форме оплаты



54% сделок было заключено с привлечением ипотеки (-3,7 п.п. г/г). Абсолютное большинство ипотечных сделок пришлось на классы «комфорт» и «бизнес».

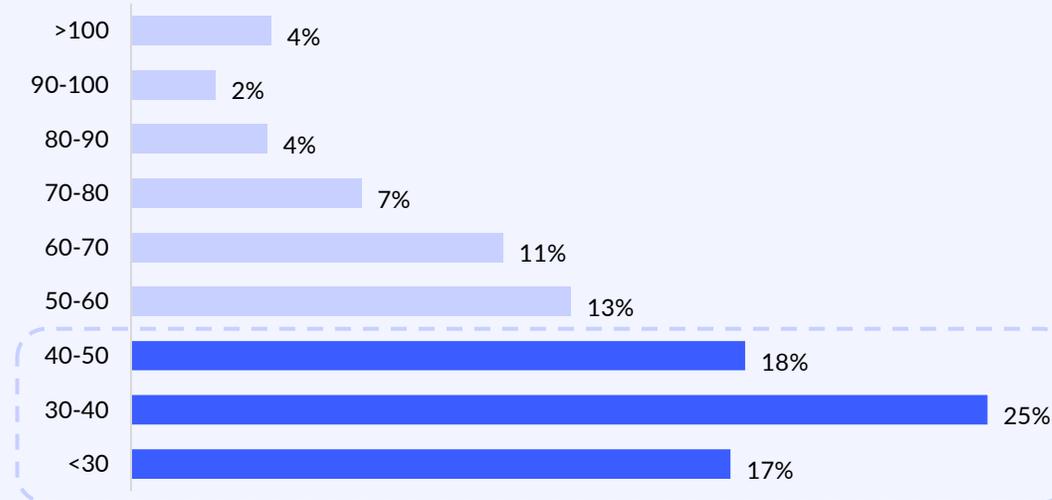
### По классам



53% сделок приходится на бизнес-класс (+1,1 п.п. г/г).

# Структура спроса по площади

**60%** сделок – компактные квартиры до 50 м<sup>2</sup>



## Смещение спроса в сторону меньших метражей – реакция на рост цены квадратного метра

На квартиры площадью до 50 м<sup>2</sup> суммарно приходится 60% всех сделок. Это указывает на концентрацию спроса в низкобюджетных лотах, приобретаемых малыми домохозяйствами и инвесторами.

Рост стоимости квадратного метра сокращает возможности покупателей, сдвигая их выбор в сторону меньших метражей. Для сохранения целевого бюджета клиенты выбирают квартиры меньшей площади.

# География спроса

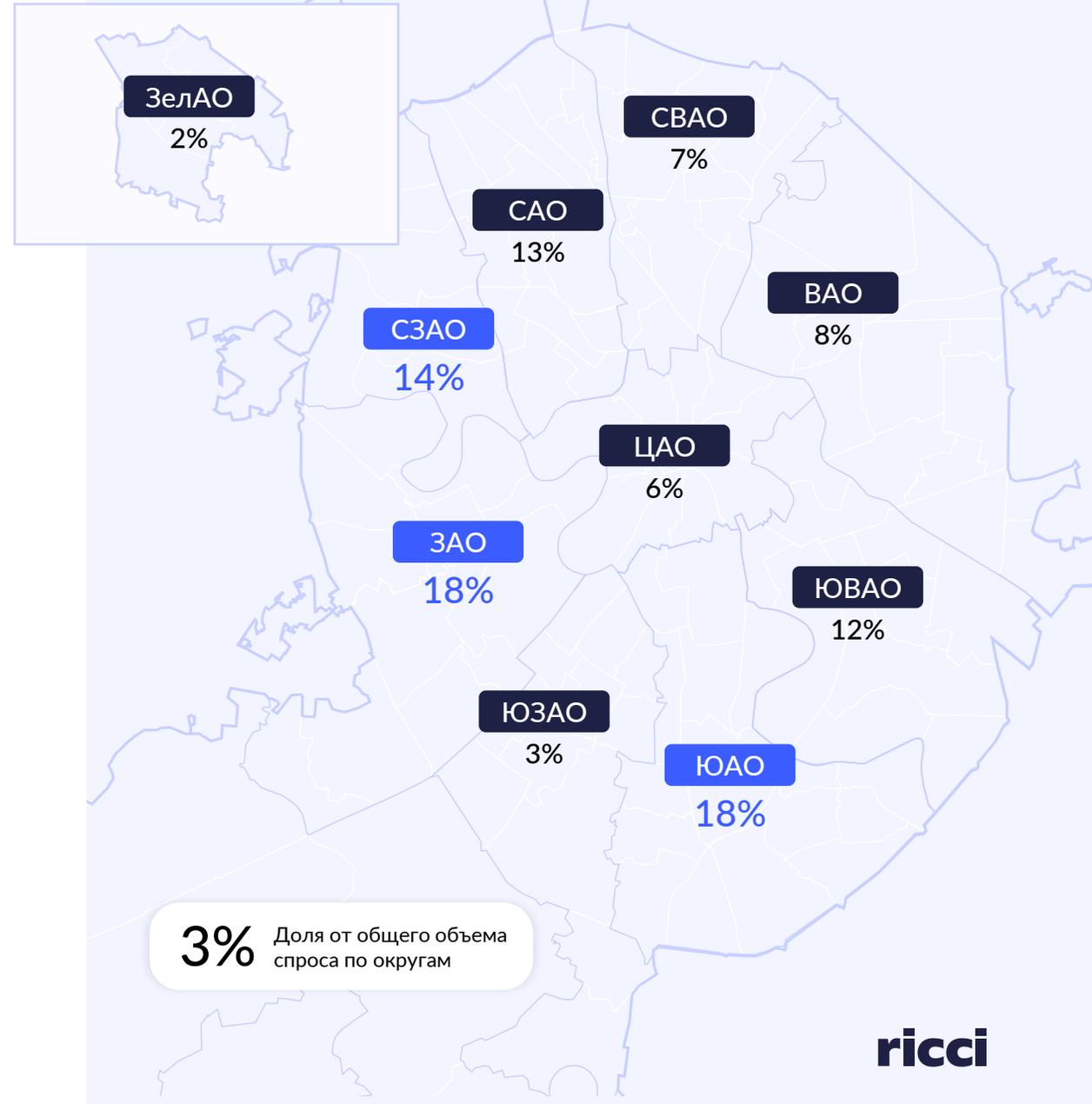
В ЗАО, ЮАО и СЗАО концентрируется около 50% общего объема продаж, что напрямую совпадает с зонами максимальной строительной активности.

ЗАО и ЮАО одновременно лидируют как по объему экспозиции (более 300 000 м<sup>2</sup> в каждом округе), так и по объему реализованного спроса (~540 000 м<sup>2</sup> в каждом из них).

В ЦАО, несмотря на значительный объем предложения, доля продаж составляет лишь 6%, что обусловлено влиянием высоких цен и преобладанием крупноформатных лотов.

## Распределение объемов спроса по округам

~50% общего объема продаж



# Вывод нового предложения

Объем вывода новых площадей в рынок сократился

4,3 млн м<sup>2</sup>

По итогам 2024 года

2,7 млн м<sup>2</sup>

По итогам 2025 года

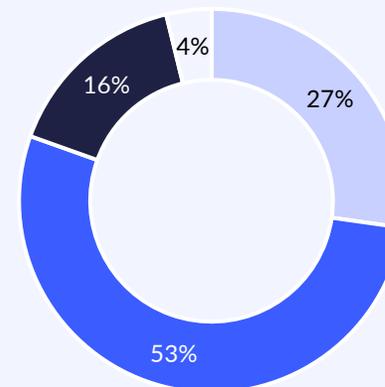
-37% г/г

По итогам 2025 года объем вывода девелоперами новых площадей составил **2,7 млн м<sup>2</sup>**, сократившись **на 37%** относительно показателя 2024 года, что свидетельствует о **замедлении девелоперской активности**.

## Структура новых объемов

**Бизнес-класс сохранил лидирующую позицию** с долей 53% (1,4 млн м<sup>2</sup>). Комфорт-класс продемонстрировал максимальное сокращение: объем вывода снизился практически в 2 раза — до 0,7 млн м<sup>2</sup>, доля упала с 32% до 27%. Премиум и делюкс нарастили доли до 16% и 4% соответственно (против 15% и 2% годом ранее).

- комфорт
- бизнес
- премиум
- де-люкс



Объем выхода нового предложения **в комфорт-классе сократился почти в 2 раза**.

57 м<sup>2</sup> +5,2% г/г

Средняя площадь лота

Рост **средней площади** лота на фоне смещения запусков в более дорогие сегменты.

# Предложение

2 млн м<sup>2</sup>  -15% г/г

Объем предложения

63 м<sup>2</sup>  +9% г/г

Средняя площадь

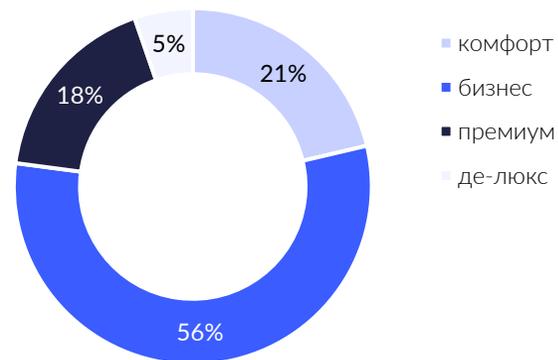
783 400  +18% г/г  
₽/м<sup>2</sup>

СВЦ

Сегмент	Объем лотов, тыс. м <sup>2</sup>	СВЦ, тыс. ₽/м <sup>2</sup>	Средняя площадь, м <sup>2</sup>	Средний бюджет, млн ₽
Комфорт	433 -35% г/г	418 +23% г/г	50 +15% г/г	21 +41% г/г
Бизнес	1 132 -8% г/г	566 +20% г/г	59 +3% г/г	33 +24% г/г
Премиум	358 -1% г/г	1 235 +15% г/г	92 -0,1% г/г	114 +14% г/г
Де-люкс	107 -18% г/г	3 051 +3% г/г	173 +7% г/г	527 +10% г/г

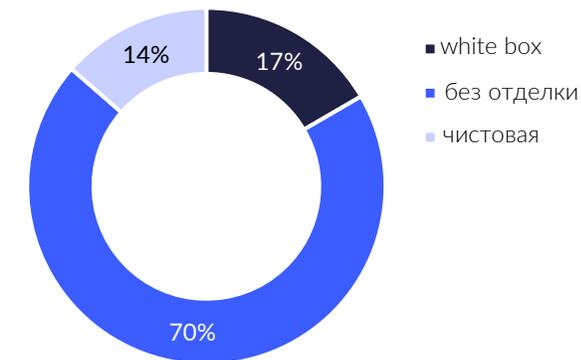
- СВЦ за м<sup>2</sup> растет во всех сегментах, наибольший рост зафиксирован в сегменте комфорт-класса (23% г/г), что во многом связано со значительным падением объема предложения в данном сегменте (-35% г/г).
- Ограниченный выход нового объема стал причиной **сокращения предложения в открытой экспозиции почти на 15% г/г.**

## Экспозиция по классам



56% площадей в экспозиции относится к классу «бизнес», за год доля таких лотов в общей структуре экспозиции выросла на 4 п.п.

## Экспозиция по типу отделки



70% всех лотов предлагается без отделки, за год доля таких лотов в общей структуре экспозиции выросла на 10 п.п.

# География предложения

**+18% г/г**

Совокупная динамика СВЦ по рынку «старой» Москвы в строящихся проектах

Лидеры по росту цены экспозиции

**ЗелАО (+32%)**

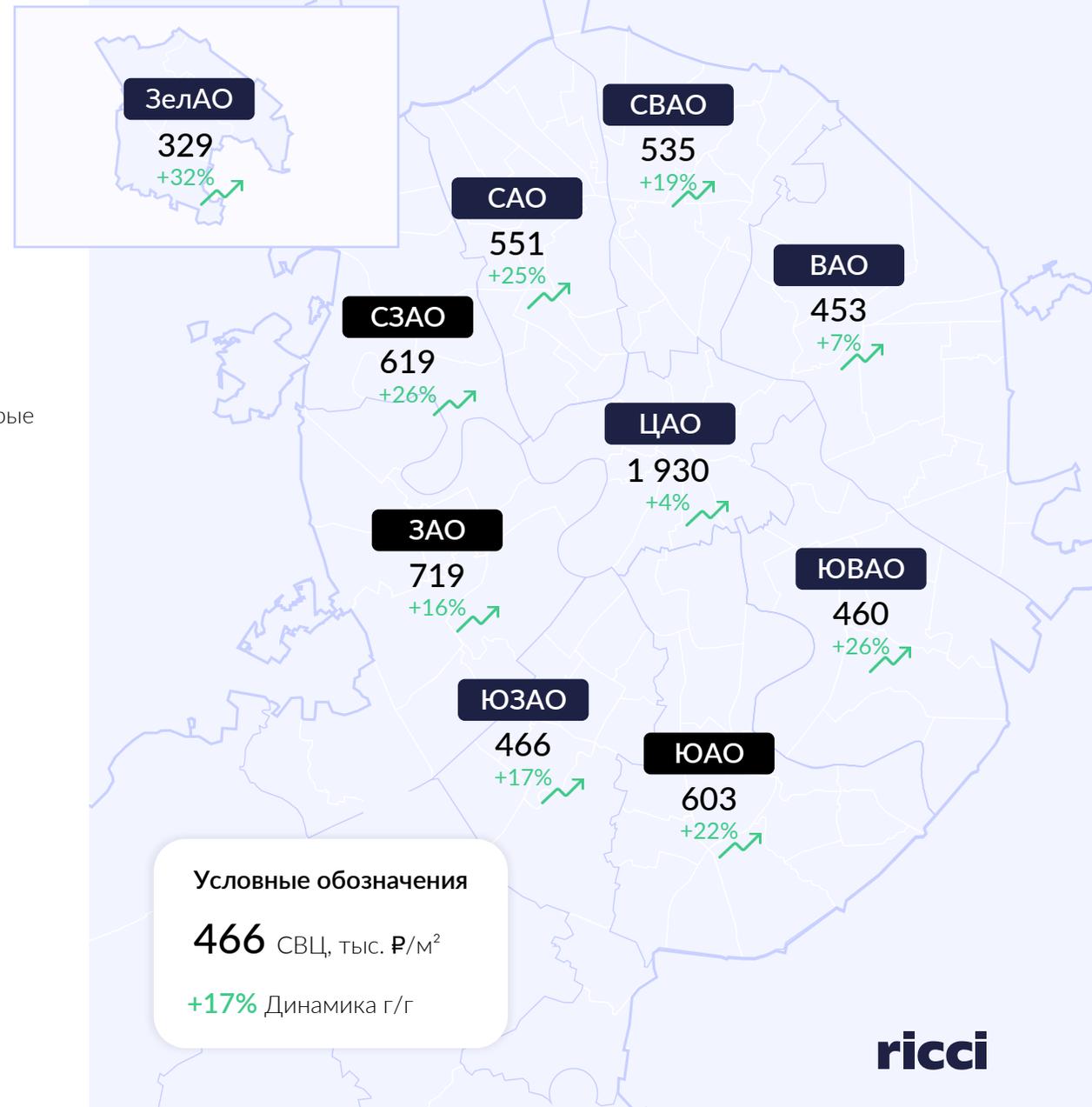
**ЮВАО (+26%)**

**СЗАО (+26%)**

Основные объёмы предложения сконцентрированы в трёх округах: ЗАО, ЦАО и ЮАО, которые в сумме формируют почти половину рынка. ЦАО выделяется самой высокой средней площадью лота (115 м<sup>2</sup>), в остальных округах средняя площадь стабильна (~50–60 м<sup>2</sup>).

## Распределение объемов экспозиции по округам

~50% площадей  
- три округа



Условные обозначения

**466** СВЦ, тыс. Р/м<sup>2</sup>

**+17%** Динамика г/г



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



**Олеся Дзюба**

Директор департамента  
аналитики и исследований рынка



**Валерия Поклонская**

Руководитель отдела аналитики  
жилой недвижимости