



Москва

| Новая Москва

| Московская область

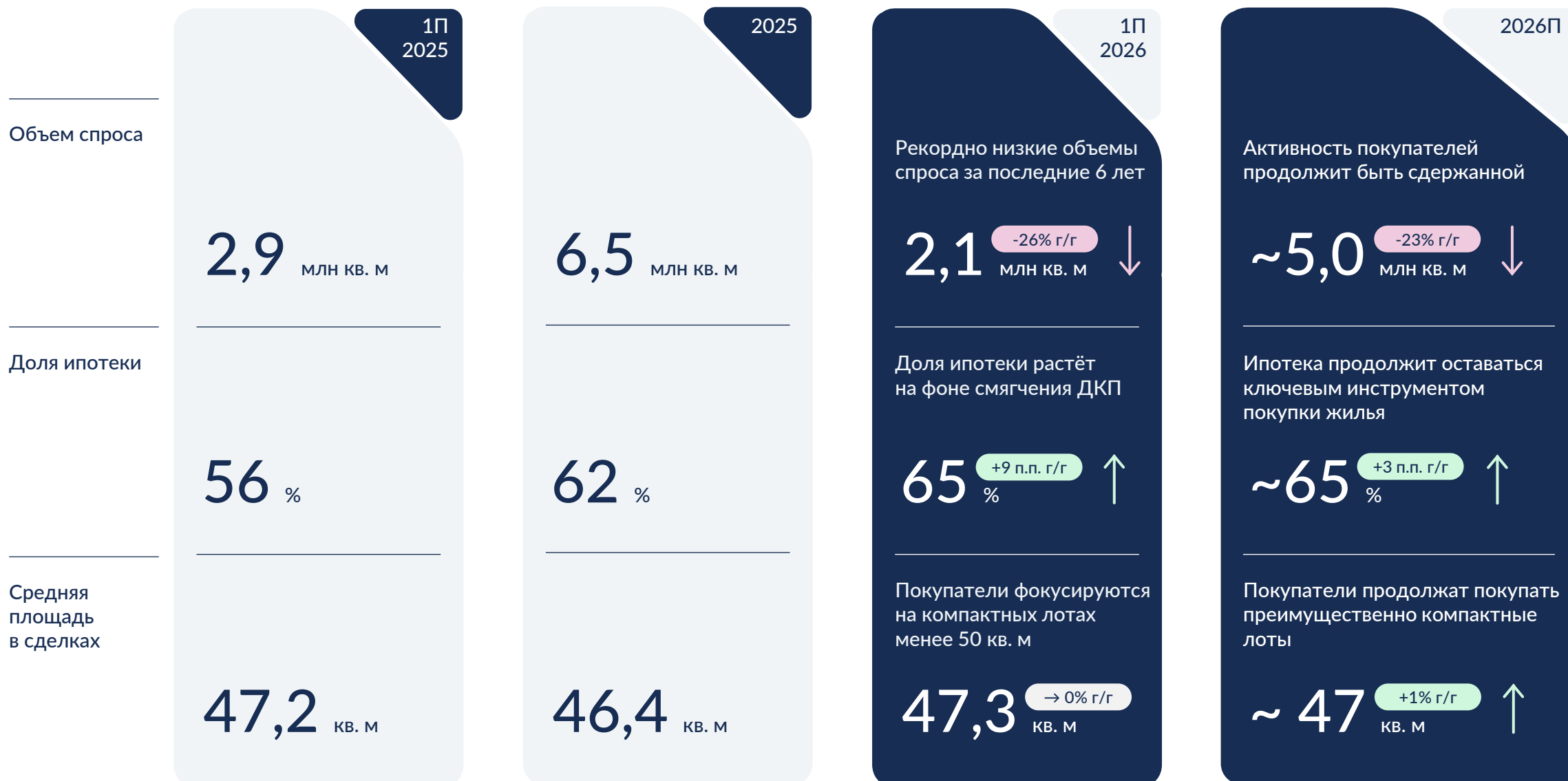
Жилая недвижимость

Московский регион

Итоги 1 полугодия 2026 г.



Ключевые показатели: Московский регион



Ключевые показатели: Московский регион



Резюме: Московский регион

Спрос

По сравнению с 1 полугодием 2025 года объем сделок в Московском регионе снизился на **26%** и составил **2,1 млн кв. м**. Аналогичное сокращение наблюдалось и по количеству реализованных лотов. Несмотря на снижение покупательской активности, доля ипотечных сделок выросла почти до **65% (+9 п.п. г/г)**, что подтверждает сохранение ипотеки в качестве основного инструмента приобретения жилья.

Предложение

За год объем экспозиции сократился на **14%**, а количество лотов — на **19%**. При этом средневзвешенная цена выросла на **27%**, а средний бюджет покупки — на **35%**. Однако высокая годовая динамика во многом объясняется изменением структуры экспозиции: доля более дорогих проектов продолжает расти, тогда как предложение массовых сегментов постепенно сокращается. Показательно, что с начала 2026 года средневзвешенная цена увеличилась только на **5%**, что свидетельствует о замедлении темпов роста цен.

Новые проекты

По сравнению с 1 полугодием прошлого года объем вывода на рынок снизился на **9%**, а по итогам года мы ожидаем снижение примерно на **12%**. При этом внутри региона складывается разная ситуация. Москва и Новая Москва продолжают сокращать новые запуски. В то же время Московская область демонстрирует противоположную динамику: объем новых запусков вырос на **29%**. В «старой» Москве мы отмечаем тренд на премиализацию запусков: **75%** новых проектов – премиум- и де-люкс-классы.

Ключевой вывод

Рынок Московского региона развивается в условиях одновременного сокращения спроса и предложения. При этом ограниченный вывод новых проектов и изменение структуры экспозиции продолжают поддерживать значительный уровень цен.

Покупательская активность снижается под воздействием сразу нескольких факторов. Во-первых, сохраняется макроэкономическая неопределённость, из-за которой многие откладывают крупные покупки. Во-вторых, рынок подошел к высокому уровню цен после нескольких лет активного роста. Рост цен был обусловлен не только действием льготной ипотеки и программ субсидирования спроса, но и существенным увеличением себестоимости строительства. В результате сегодня высокий уровень цен становится дополнительным ограничением для покупателей.

В краткосрочной перспективе рынок, вероятно, сохранит ограниченный объем запусков и умеренную ценовую динамику при сдержанном спросе.

ricci

Жилая
недвижимость
Москвы

Спрос | Предложение | Новые проекты



Спрос

Объем сделок, тыс. кв. м

994 -29% г/г

Объем сделок, тыс. шт.

18,8 -31% г/г

Доля ипотеки, %

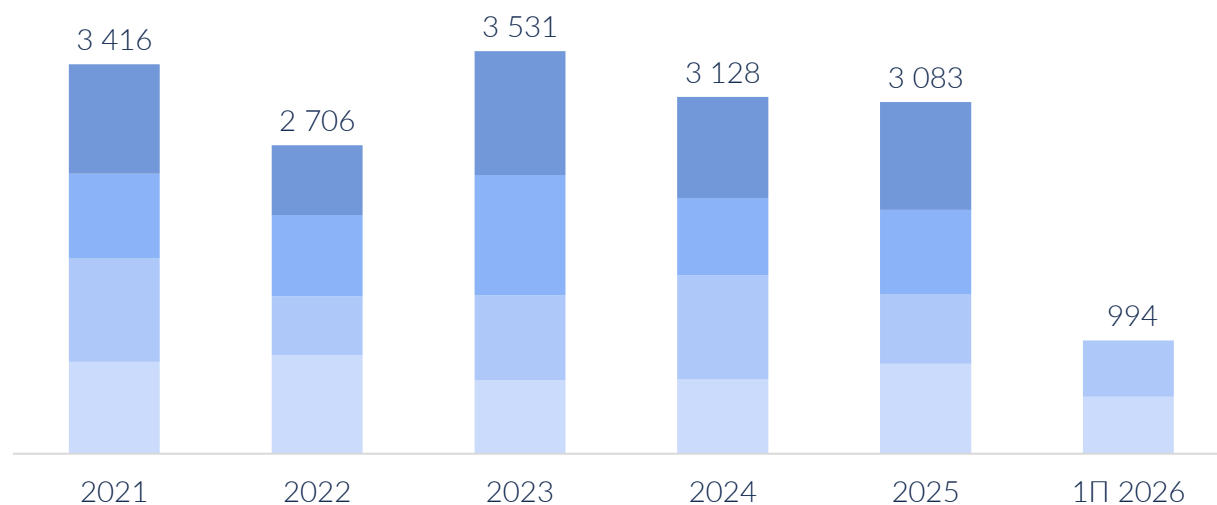
50 +7 п.п. г/г

Ср. лот, кв. м

52,8 +3% г/г

Динамика объема зарегистрированных ДДУ,
тыс. кв. м

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



По итогам 1 полугодия 2026 года объем спроса на первичном рынке «старой» Москвы сократился на **29%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а количество реализованных лотов — на **31%**.

При этом на фоне смягчения денежно-кредитной политики доля ипотечных сделок увеличилась до **50%**, однако этого пока недостаточно для восстановления покупательской активности. Высокий уровень цен продолжает ограничивать платежеспособный спрос, вследствие чего покупатели ориентируются преимущественно на компактные форматы жилья, позволяющие ограничить бюджет покупки.

Предложение

2 112 ТЫС. КВ. М

-8% г/г

Объем предложения

Все сегменты

62,6 КВ. М

+8% г/г

Средняя площадь лота

Все сегменты

858 ТЫС. РУБ.

+24% г/г

СВЦ кв. м

Все сегменты

Сегмент	Объем лотов, тыс. кв. м	СВЦ, тыс. руб./кв. м	Средняя площадь, кв. м	Средний бюджет, млн руб.
Стандарт	36 -26% г/г	366 +11% г/г	47 +18% г/г	17 +31% г/г
Комфорт	403 -34% г/г	439 +21% г/г	48 +3% г/г	21 +24% г/г
Бизнес	1 154 -1% г/г	595 +17% г/г	59 +4% г/г	35 +23% г/г
Премиум	382 +5% г/г	1 272 +10% г/г	92 -1% г/г	117 +8% г/г
Де-люкс	138 +22% г/г	3 268 +10% г/г	167 +1% г/г	545 +11% г/г

Структура экспозиции смещается в сторону высокобюджетного жилья, что поддерживает рост цен. Объем предложения в бизнес-классе остался практически неизменным, тогда как в премиум- и де-люкс-сегментах увеличился на 5% и 22% соответственно.

Экспозиция массовых сегментов продолжает сокращаться вследствие вымывания наиболее доступных лотов и ограниченного пополнения новыми проектами. Объем предложения в стандарт- и комфорт-классе сократился на 26% и 34% соответственно.

Структура экспозиции по классам, %



Структура экспозиции по форматам, %



Новые объемы на рынке

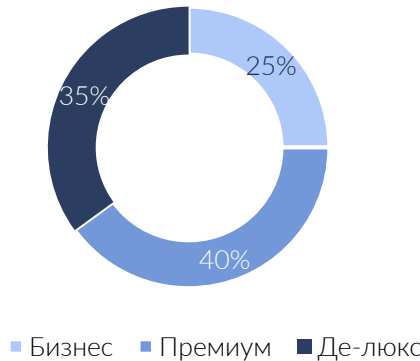
75 %

новых проектов –
премиум- и делюкс-классы

-29 %

сокращение выхода
новых объемов за год

Классовая структура новых проектов,
% от общего количества новых проектов
(без учета новых корпусов)

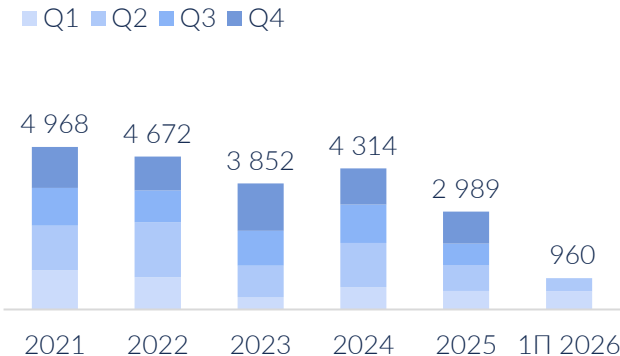


По итогам 1 полугодия объем вывода новых проектов и очередей на рынок «старой» Москвы сократился на **29%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

При этом структура новых запусков полностью сформирована проектами бизнес-, премиум- и де-люкс-классов.

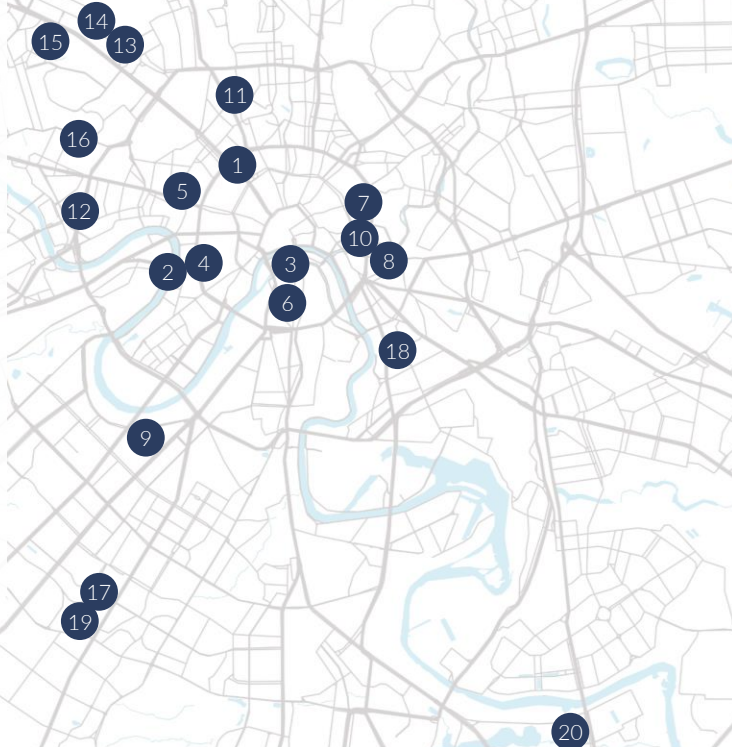
На фоне сокращения объема спроса девелоперы концентрируются на наиболее востребованных локациях города.

Вывод новых объемов на рынок,
тыс. кв. м
(с учетом новых корпусов)



Новые проекты в Москве в 1П 2026, без учета новых корпусов

№	Проект	СВЦ на старте продаж, тыс. руб./кв. м
1	Палашевский 11	4 255
2	Узоры	3 544
3	Пыжевский	2 862
4	Левшинский, 19	2 767
5	Дом спорта	2 609
6	Казачий	2 265
7	Резиденции Воронцова	2 106
8	Магнум Соло	1 764
9	Резиденция Омега	1 698
10	Тессинский, V	1 623
11	Энигмия	1 540
12	Аурус	1 094
13	С5	840
14	Муза	760
15	Мастерс	735
16	Сезар Будущее	719
17	Сикрет Гарден	585
18	Симоновский Вал	582
19	Татум	580
20	Дом на Джалия	576



На карте отмечены проекты с полученным РНС и открытыми продажами

ricci

ricci

Жилая
недвижимость
Новой Москвы

Спрос | Предложение | Новые проекты



Спрос

Объем сделок, тыс. кв. м

264 -50% г/г

Объем сделок, тыс. шт.

6,1 -48% г/г

Доля ипотеки, %

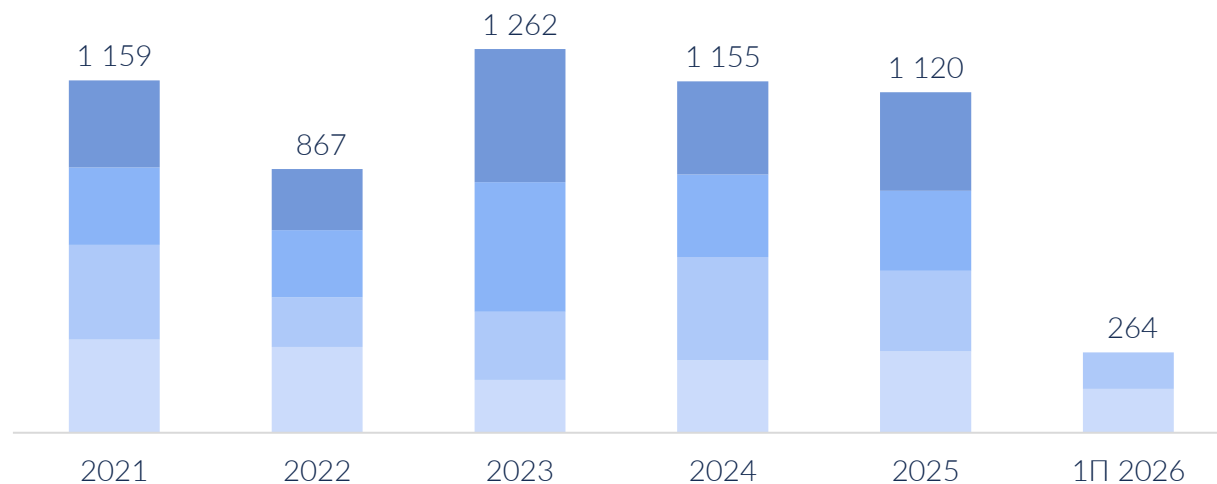
80 +15 п.п. г/г

Ср. лот, кв. м

43,4 -4% г/г

Динамика объема зарегистрированных ДДУ,
тыс. кв. м

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



Новая Москва демонстрирует максимальное снижение спроса среди всех субрынков Московского региона **(-50% г/г до 264 тыс. кв. м)**. Одним из факторов сокращения объема зарегистрированных ДДУ выступает сжатие экспозиции, обусловленное вымыванием наиболее ликвидных лотов и дефицитом стартов новых проектов. Дополнительным ограничением остается стоимость заемных средств: локация чувствительна к уровню ставок, что сдерживает восстановление спроса.

Доля ипотечных сделок увеличилась на **15 п.п. до 80%**, что подтверждает сохранение ипотеки в качестве основного инструмента покупки жилья в Новой Москве.

Средняя площадь лота снизилась на **4% г/г до 43,4 кв. м**. Покупатели продолжают приобретать компактные лоты до **50 кв. м**.

Предложение

520 тыс. кв. м

-26% г/г

Объем предложения
Все сегменты

52,9 кв. м

+12% г/г

Средняя площадь лота
Все сегменты

352 тыс. руб.

+28% г/г

СВЦ кв. м
Все сегменты

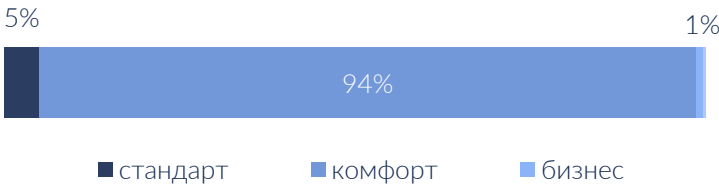
Сегмент	Объем лотов, тыс. кв. м	СВЦ, тыс. руб./кв. м	Средняя площадь, кв. м	Средний бюджет, млн руб.
Стандарт	26 -4% г/г	309 +21% г/г	44 -8% г/г	14 +11% г/г
Комфорт	491 -22% г/г	354 +30% г/г	53 +15% г/г	19 +50% г/г
Бизнес	3 -92% г/г	447 +31% г/г	87 +34% г/г	39 +76% г/г

За последний год объем предложения на первичном рынке Новой Москвы сократился на **26% до 520 тыс. кв. м** вследствие ограниченного выхода новых проектов и постепенного вымывания наиболее ликвидных лотов.

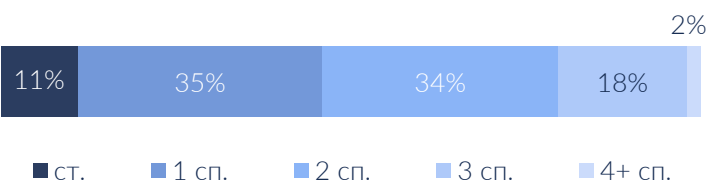
Одновременно средняя площадь лота увеличилась на **12% до 52,9 кв. м**, а средневзвешенная цена квадратного метра выросла на **28%**. В результате средний бюджет покупки достиг **18,6 млн руб.**, увеличившись на **43%** год к году.

Комфорт-класс сохраняет доминирующее положение в структуре предложения, формируя основную часть текущей экспозиции (**94%**).

Структура экспозиции по классам, %



Структура экспозиции по форматам, %



Новые объемы на рынке

50 %

новых проектов –
бизнес-класс

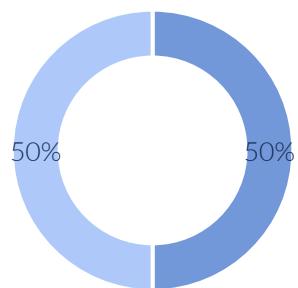
-39 %

сокращение выхода
новых объемов за год

По итогам 1 полугодия 2026 года объем вывода новых проектов и очередей на рынок Новой Москвы сократился на **39%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

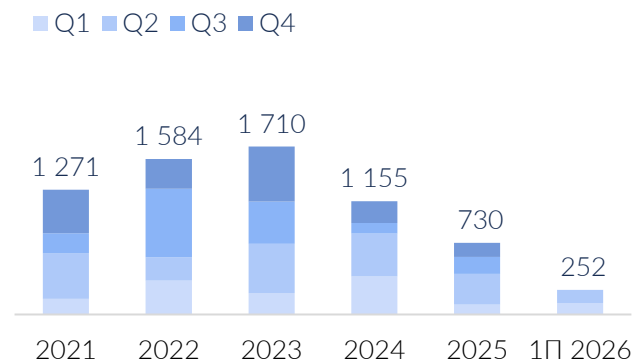
На рынок вышло всего 2 новых проекта комфорт- и бизнес-класса.

Классовая структура новых проектов,
% от общего количества новых проектов
(без учета новых корпусов)



■ Комфорт ■ Бизнес

Вывод новых объемов на рынок,
тыс. кв. м
(с учетом новых корпусов)



Новые проекты в Новой Москве в 1П 2026,
без учета новых корпусов

Литературный квартал
355

Хольм
475

Название проекта
СВЦ на старте продаж,
тыс. руб./кв. м

На карте отмечены проекты с полученным РНС
и открытыми продажами

ricci

ricci

Жилая
недвижимость
Московской области

Спрос | Предложение | Новые проекты



Спрос

Объем сделок, тыс. кв. м

858 -9% г/г

Объем сделок, тыс. шт.

19,8 -9% г/г

Доля ипотеки, %

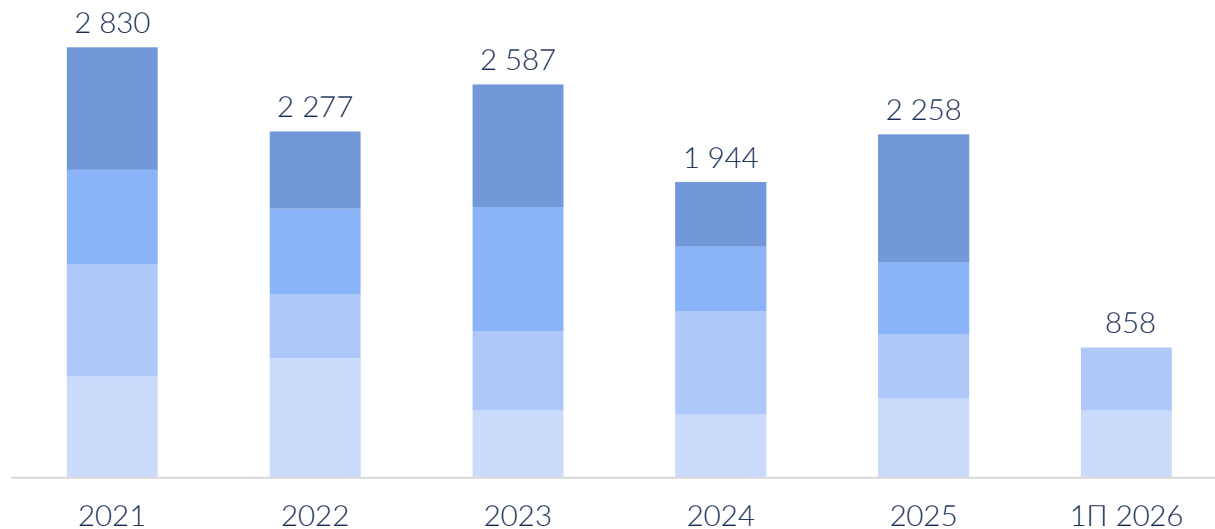
77 +6 п.п. г/г

Ср. лот, кв. м

43,3 +1% г/г

Динамика объема зарегистрированных ДДУ,
тыс. кв. м

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



Московская область демонстрирует минимальное падение спроса среди всех субрынков региона – всего **-9% г/г** до **858 тыс. кв. м**. Определяющими факторами выступили наиболее доступный уровень цен в регионе, компактная средняя площадь лота и, как следствие, комфортный средний бюджет покупки, что поддерживает спрос даже в условиях охлаждения рынка.

Ипотека оказывает значительную поддержку спросу: доля сделок с привлечением ипотеки составила **77%**, что на **6 п.п.** больше результата за аналогичный период прошлого года.

Предложение

1 564 тыс. кв. м

-18% г/г

Объем предложения
Все сегменты

46,5 кв. м

+1% г/г

Средняя площадь лота
Все сегменты

227 тыс. руб.

+13% г/г

СВЦ кв. м
Все сегменты

Сегмент	Объем лотов, тыс. кв. м	СВЦ, тыс. руб./кв. м	Средняя площадь, кв. м	Средний бюджет, млн руб.
Стандарт	632 -23% г/г	205 +13% г/г	45 0% г/г	9 +13% г/г
Комфорт	876 -14% г/г	239 +14% г/г	47 +2% г/г	11 +16% г/г
Бизнес	55 -1% г/г	280 +3% г/г	68 -30% г/г	19 -28% г/г

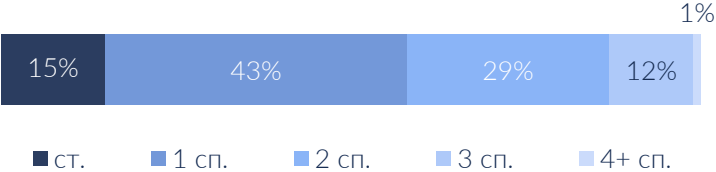
Объем предложения строящихся проектов в Московской области сократился на **18% г/г**. Наибольшее сокращение зафиксировано в классе стандарт (-23% г/г).

Ценовой рост является наиболее сдержанным в Московском регионе (**+13% г/г**), а средневзвешенная цена кв. м – наиболее доступной (**227 тыс. руб./кв. м**).

Структура экспозиции по классам, %



Структура экспозиции по форматам, %



Новые объемы на рынке

78 %

новых проектов –
стандарт- и комфорт-классы

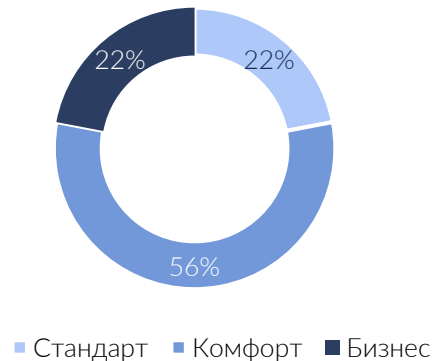
+29 %

увеличение выхода
новых объемов за год

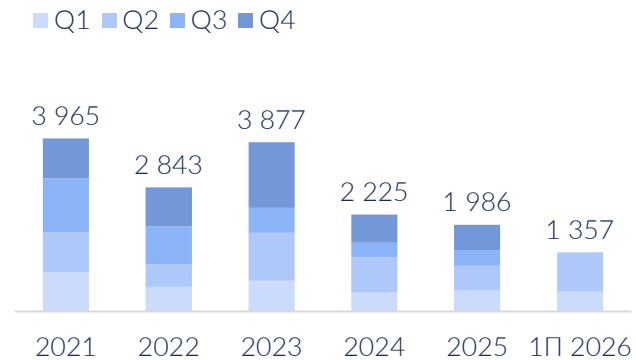
В Московской области, в отличие от Москвы, наблюдается положительная динамика выхода новых объемов на рынок (+29% г/г).

В структуре запусков доминируют массовые сегменты (классы стандарт и комфорт), что делает покупку жилья в регионе более доступной для широкого круга покупателей в условиях «премиализации» запусков в «старой» Москве и ограниченного числа новых проектов в Новой Москве.

Классовая структура новых проектов,
% от общего количества новых проектов
(без учета новых корпусов)

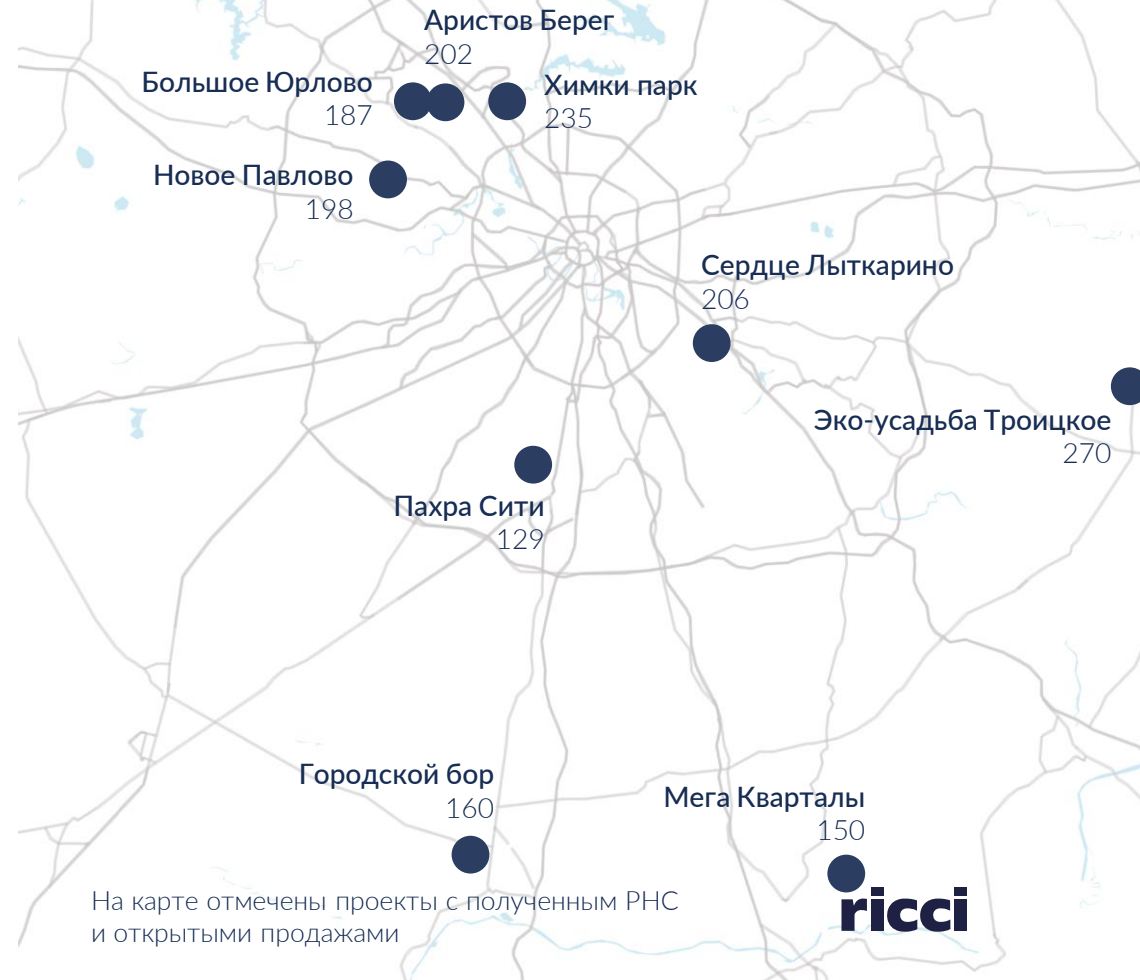


Вывод новых объемов на рынок,
тыс. кв. м
(с учетом новых корпусов)



Новые проекты в Московской области в 1П 2026,
без учета новых корпусов

Название проекта
СВЦ на старте продаж,
тыс. руб./кв. м



На карте отмечены проекты с полученным РНС
и открытыми продажами

ricci



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.



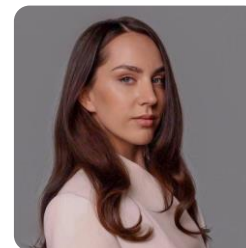
Все данные в отчете собраны компанией Ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания Ricci не несет какой-либо ответственности 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.



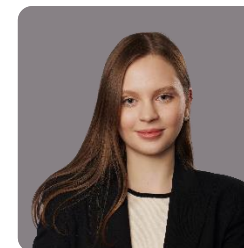
Андрей Постников
Управляющий партнер,
генеральный директор
andrey.postnikov@ricci.ru



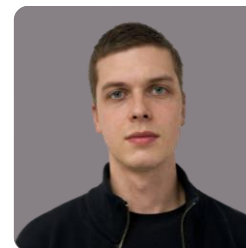
Олеся Дзюба
Директор департамента
аналитики и исследований рынка
olesya.dzyuba@ricci.ru



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