ricci

Москва | Новая Москва | Московская область

Жилая недвижимость

Московский регион

Итоги 9 месяцев 2026 г.

Ключевые показатели: Московский регион

	9 мес. 2025	2025	9 мес. 2026	2026П
Объем спроса	4,3 млн кв. м	6,5 млн кв. м	Продолжение снижения объемов спроса 3,3 млн кв. м −23% г/г ↓	Активность покупателей продолжит быть сдержанной ~4,3 млн кв. м −34% г/г ↓
Доля ипотеки	58 %	62 %	Рост доли ипотеки на фоне смягчения ДКП и ожиданий ужесточения семейной ипотеки 64 % +6 п.п. г/г ↑	Ипотека сохранит значимую роль, несмотря на снижение доступности льготных программ ~62 % 0 п.п. г/г
Средняя площадь в сделках	47,0 кв. м	46,4 кв. м	Покупатели фокусируются на компактных лотах менее 50 кв. м 47,2 кв. м +0,4% г/г	Покупатели продолжат покупать преимущественно компактные лоты ~47 кв. м +1% г/г ↑

Источник: Dataflat, Ricci. Данные по сделкам приведены без учета уступок, оптовых сделок, данных по ДКП и сделок с юр. лицами. Все сегменты. Без учета Фонда реновации.

ricci

Ключевые показатели: Московский регион

	9 мес. 2025	2025	9 мес. 2026	2026П
Объем экспозиции	4,5 млн кв. м	3,9 млн кв. м	Экспозиция сокращается из-за замедления активности девелоперов 4,2 млн кв. м −8% г/г ↓	Предложение будет ограниченным из-за снижения объема новых запусков ~3,9 млн кв. м 0% г/г
СВЦ кв. м в экспозиции	468 тыс. руб.	535 тыс. руб.	Изменение структуры предложения в пользу более дорогих сегментов 570 тыс. руб. +22% г/г ↑	Изменение структуры экспозиции поддерживает умеренный рост цен при сдержанном спросе ~590 тыс. руб. +10% г/г ↑
Вывод новых площадей на рынок	4,0 млн кв. м	5,7 млн кв. м	Запуски сокращаются на фоне снижения активности покупателей 3,2 млн кв. м −20% г/г ↓	Вывод новых проектов останется ниже уровня предыдущего года ~4,5 млн кв. м −21% г/г ↓

СВЦ кв. м – средневзвешенная цена кв. м.
Источник: Dataflat, Ricci. Цены представлены с учетом открытых скидок. Без учета проектов Фонда реновации.

ricci

Резюме: Московский регион

Спрос

Относительно 9 месяцев 2025 года объем сделок в Московском регионе сократился на **23%**, до **3,3** млн кв. м. При этом доля ипотечных сделок увеличилась до **64% (+6 п.п. г/г)**, на фоне стремления покупателей воспользоваться действовавшими условиями семейной ипотеки до их изменения, а также смягчения денежно-кредитной политики.

Предложение

За год объем экспозиции уменьшился на **8%**, а число лотов — на **14%**. В то же время средневзвешенная цена квадратного метра увеличилась на **22%**, а средний бюджет покупки — на **31%**. Тем не менее столь высокая годовая динамика в значительной мере обусловлена сдвигом в структуре предложения: доля более дорогих проектов продолжает увеличиваться, тогда как предложение массовых сегментов постепенно уменьшается.

Новые проекты

По сравнению с 9 месяцами прошлого года объем вывода новых объемов на рынок сократился на **20%**, и по итогам года мы прогнозируем примерно такое же падение — около **21%** год к году. При этом в регионе наблюдается неоднородная картина. В Москве и Новой Москве объем запусков сократился на **37%** и **35%** соответственно. Вместе с тем Московская область показывает обратную тенденцию: объем новых запусков увеличился на **11%**. В Новой Москве в III кв. 2026 года не было запущено ни одного нового проекта.

Прогноз на IV квартал 2026 года

В IV квартале 2026 года сезонное оживление рынка может частично компенсировать негативный эффект от ужесточения условий семейной ипотеки. Однако рост объема сделок будет ограничен снижением доступности льготного кредитования и высокой базой конца прошлого года.

На фоне ограниченного вывода новых проектов предложение продолжит сокращаться, а его структура — смещаться в сторону более дорогих сегментов. Это может поддержать рост средневзвешенных цен даже при ослаблении покупательской активности.

ricci

Жилая недвижимость **Москвы**

Спрос | Предложение | Новые проекты



Спрос

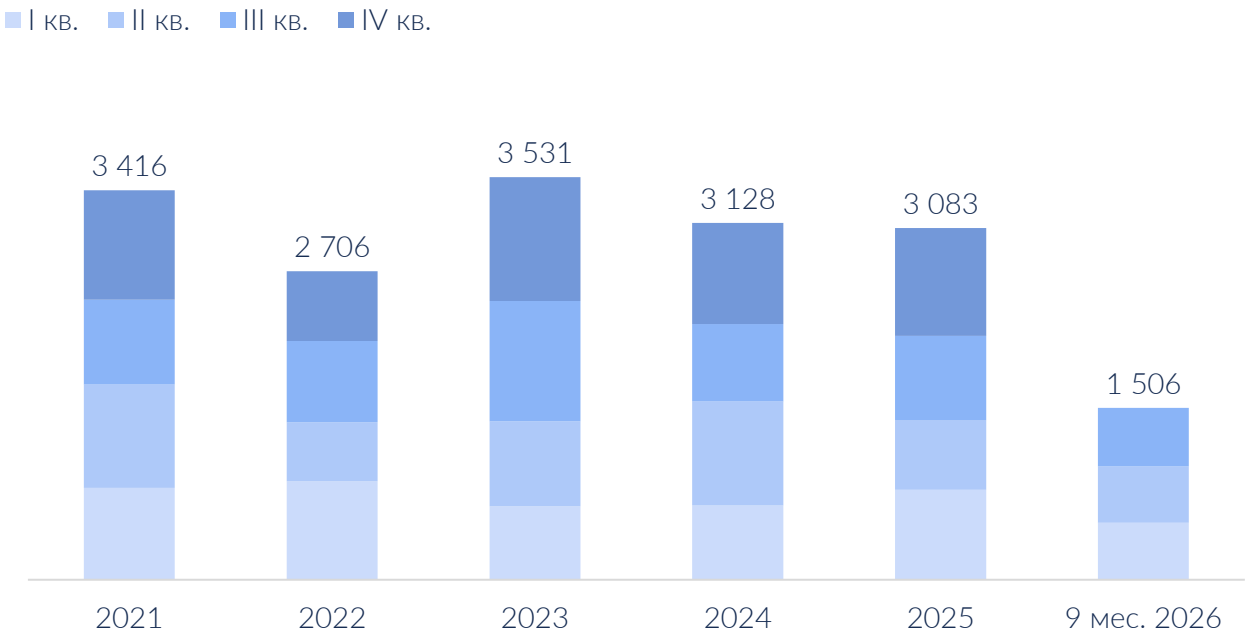
Объем сделок, тыс. кв. м
1 506 −29% г/г

Объем сделок, тыс. шт.
28,5 −32% г/г

Доля ипотеки, %
49 +4 п.п. г/г

Ср. лот, кв. м
52,9 +4% г/г

Динамика объема зарегистрированных ДДУ,
тыс. кв. м



По итогам 9 месяцев 2026 года объем спроса на первичном рынке «старой» Москвы сократился на **29%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а количество реализованных лотов — на **32%**. Средняя площадь реализованного лота выросла на **4%**, до **52,9 кв. м.**

Доля ипотечных сделок увеличилась до **49% (+4 п.п. г/г)**. Смягчение денежно-кредитной политики и стремление покупателей воспользоваться условиями семейной ипотеки до их изменения в октябре поддержали долю ипотеки на фоне общего снижения спроса.

Источник: Dataflat, Ricci. Данные по сделкам приведены без учета уступок, оптовых сделок, данных по ДКП и сделок с юр. лицами. Все сегменты. Без учета Фонда реновации.

ricci

Предложение

2 114 тыс. кв. м −0,5% г/г

Объем предложения

Все сегменты

63,6 кв. м +6% г/г

Средняя площадь лота

Все сегменты

864 тыс. руб. +18% 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	33 −27% г/г	380 +11% г/г	49 +12% г/г	19 +24% г/г
Комфорт	395 −26% г/г	454 +19% г/г	49 +3% г/г	22 +23% г/г
Бизнес	1 137 +5% г/г	609 +14% г/г	60 +4% г/г	37 +19% г/г
Премиум	417 +16% г/г	1 229 +1% г/г	87 −9% г/г	106 −8% г/г
Делюкс	132 +21% г/г	3 240 +9% г/г	165 0% г/г	535 +9% г/г

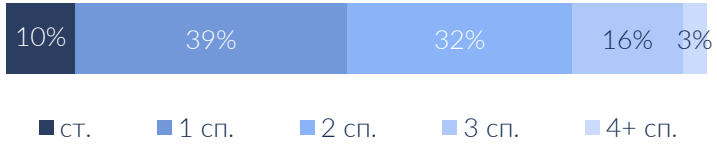
Структура экспозиции продолжает смещаться в сторону высокобюджетного жилья, что поддерживает рост цен. Объем предложения в бизнес-классе умеренно вырос на **5% г/г**, тогда как в премиум- и делюкс-сегментах существенно увеличился за год на **16%** и **21%** соответственно.

Экспозиция массовых сегментов продолжает сокращаться вследствие вымывания наиболее доступных лотов и ограниченного пополнения новыми проектами. Объем предложения в стандарт- и комфорт-классах за год сократился на **27%** и **26%** соответственно.

Структура экспозиции по классам, %



Структура экспозиции по форматам, %



СВЦ кв. м – средневзвешенная цена кв. м.
Источник: Dataflat, Ricci. Цены указаны с учетом открытых скидок. В выборку включены строящиеся объекты.

ricci

Новые объемы на рынке

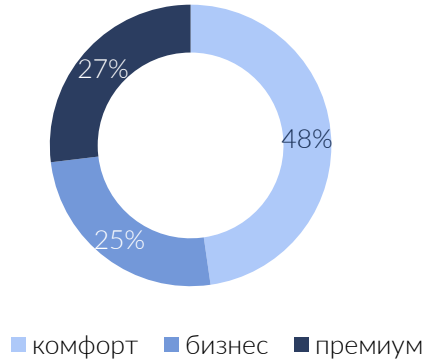
52 %
Доля премиум- и бизнес-классов III кв. 2026

-37 %
Сокращение выхода новых объемов г/г 9 мес. 2026 года

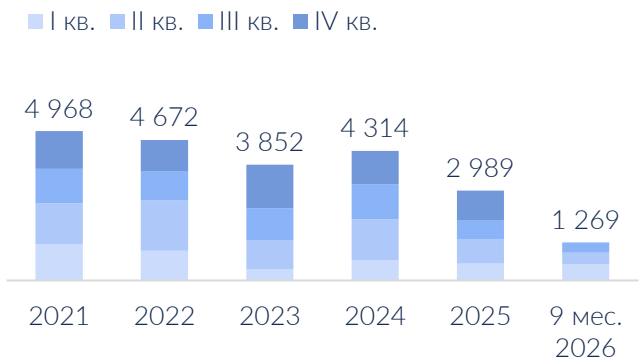
За 9 месяцев 2026 года объем вывода новых проектов и очередей на рынок «старой» Москвы сократился на **37%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В III квартале новые объемы выходили в комфорт-, бизнес- и премиум-классах. При этом в комфорт-сегменте выходили только новые корпуса в рамках уже реализуемых проектов.

Классовая структура новых проектов,
% от общего объема запусков,
III квартал 2026 года
(с учетом новых корпусов)



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



Новые проекты в Москве в III кв. 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

Источник: Dataflat, Ricci. Без учета проектов на стадии бронирования и Фонда реновации.

ricci

Жилая недвижимость **Новой Москвы**

Спрос | Предложение | Новые проекты



Спрос

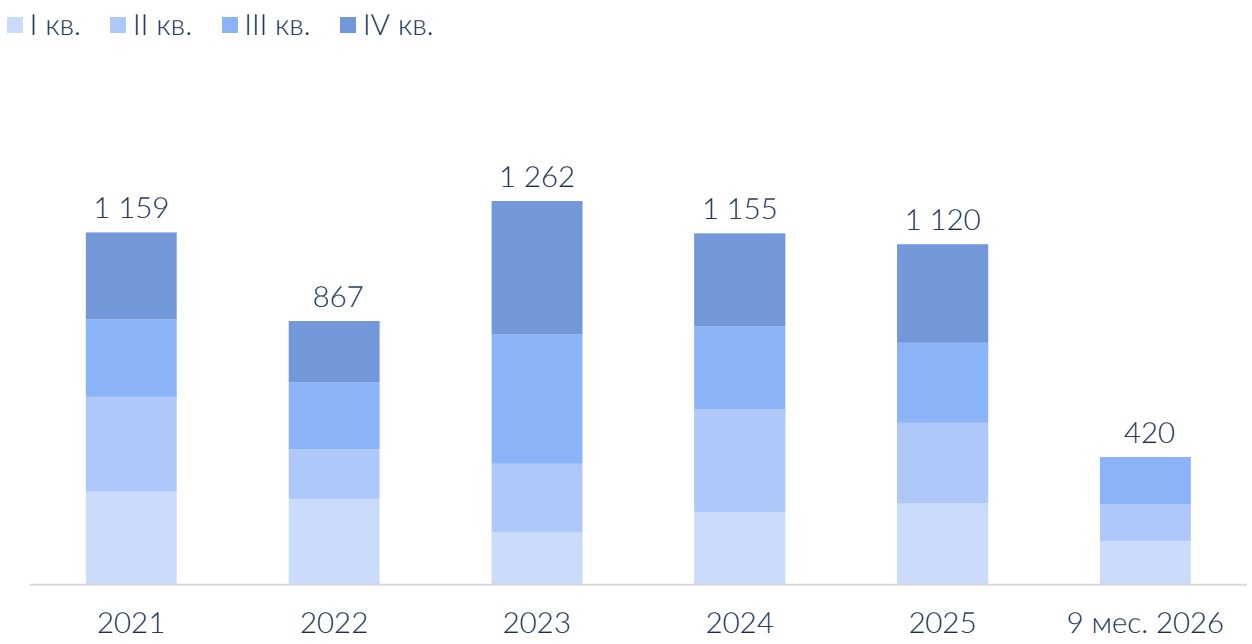
Объем сделок, тыс. кв. м
420 −47% г/г

Объем сделок, тыс. шт.
9,5 −46% г/г

Доля ипотеки, %
79 +13 п.п. г/г

Ср. лот, кв. м
44,2 −2% г/г

Динамика объема зарегистрированных ДДУ,
тыс. кв. м



Новая Москва демонстрирует наиболее существенное снижение спроса среди всех субрынков Московского региона **(−47% г/г, до 420 тыс. кв. м).** Одним из факторов снижения спроса выступает сжатие экспозиции, обусловленное вымыванием наиболее ликвидных лотов, а также ограниченное число стартов новых проектов. Дополнительным ограничением остается достигнутый уровень цен.

Доля ипотечных сделок увеличилась на **13 п.п. до 79%,** что подтверждает сохранение ипотеки в качестве основного инструмента покупки жилья в Новой Москве.

Покупатели продолжают приобретать компактные лоты. Средняя площадь лота снизилась на **2% г/г до 44,2 кв. м.**

Источник: Dataflat, Ricci. Данные по сделкам приведены без учета уступок, оптовых сделок, данных по ДКП и сделок с юр. лицами. Все сегменты. Без учета Фонда реновации.

ricci

Предложение

598 тыс. кв. м −6% г/г

Объем предложения

Все сегменты

57,4 кв. м +19% г/г

Средняя площадь лота

Все сегменты

342 тыс. руб. +15% г/г

СВЦ кв. м

Все сегменты

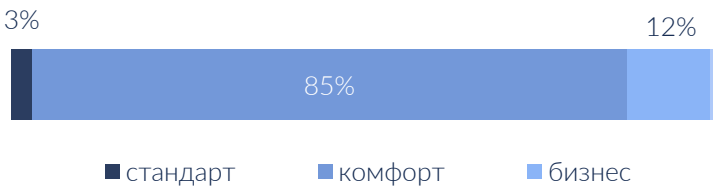
Сегмент	Объем лотов, тыс. кв. м	СВЦ, тыс. руб./кв. м	Средняя площадь, кв. м	Средний бюджет, млн руб.
Стандарт	18 −51% г/г	309 +24% г/г	45 −5% г/г	14 +17% г/г
Комфорт	508 −11% г/г	334 +13% г/г	55 +16% г/г	18 +31% г/г
Бизнес	71 +149% г/г	408 +5% г/г	93 +30% г/г	38 +37% г/г

За последний год объем предложения на первичном рынке Новой Москвы сократился на **6%, до 598 тыс. кв. м**, на фоне ограниченного выхода новых проектов и постепенного вымывания наиболее ликвидных лотов.

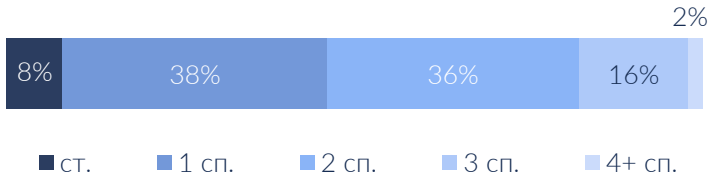
Средняя площадь лота увеличилась на **19% год к году, до 57,4 кв. м**, а средневзвешенная цена квадратного метра выросла за год на **15%,** достигнув **342 тыс. руб**. В результате средний бюджет покупки достиг **19,6 млн руб.**, увеличившись на **37%** год к году.

Комфорт-класс продолжает сохранять доминирующее положение в структуре предложения, формируя 85% текущей экспозиции.

Структура экспозиции по классам, %



Структура экспозиции по форматам, %



СВЦ кв. м – средневзвешенная цена кв. м.
Источник: Dataflat, Ricci. Цены указаны с учетом открытых скидок. В выборку включены строящиеся объекты.

Новые объемы на рынке

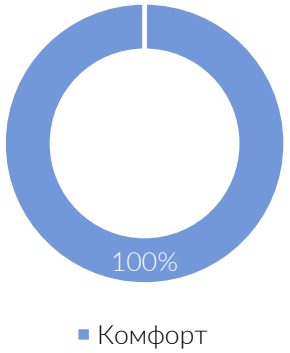
100 %
Доля комфорт-класса III кв. 2026

-35 %
Сокращение выхода новых объемов г/г 9 мес. 2026 года

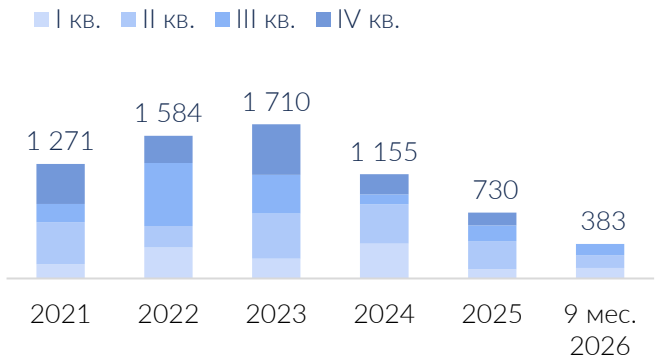
По итогам 9 месяцев 2026 года объем вывода новых проектов и очередей на рынок Новой Москвы сократился на **35%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

С начала года стартовали всего два новых проекта. В III квартале новых запусков не было – на рынок выходили только корпуса в рамках реализуемых проектов комфорт-класса.

Классовая структура новых проектов,
% от общего объема новых проектов, III квартал 2026 года
(с учетом новых корпусов)



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



Новые проекты в Новой Москве с начала 2026 года,
без учета новых корпусов



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

На карте отмечены проекты с полученным РНС и открытыми продажами

Источник: Dataflat, Ricci. Без учета проектов на стадии бронирования и Фонда реновации.

ricci

Жилая недвижимость **Московской области**

Спрос | Предложение | Новые проекты



Спрос

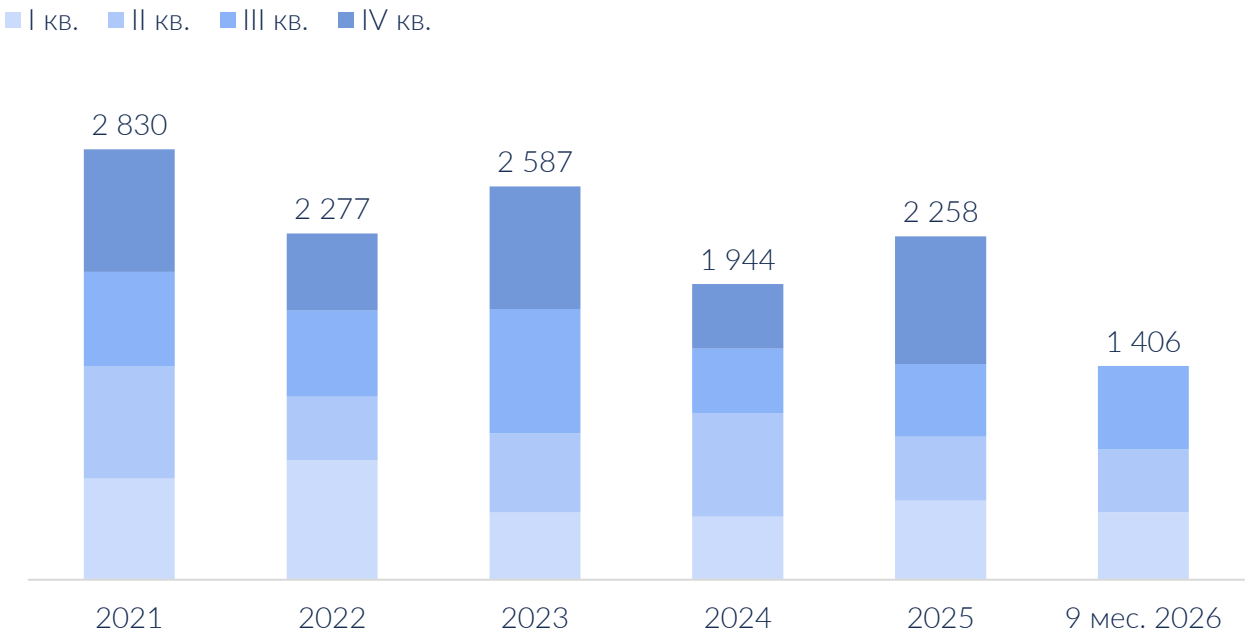
Объем сделок, тыс. кв. м
1 406 −1% г/г

Объем сделок, тыс. шт.
32,6 −1% г/г

Доля ипотеки, %
75 +3 п.п. г/г

Ср. лот, кв. м
43,1 0% г/г

Динамика объема зарегистрированных ДДУ,
тыс. кв. м



Московская область продолжает оставаться наиболее стабильным субрынком региона, демонстрируя минимальное падение спроса (**−1% г/г**). Определяющим фактором выступил наиболее доступный уровень цен в регионе, который продолжает поддерживать спрос даже в условиях охлаждения рынка.

Ипотека оказывает значительную поддержку спросу: доля сделок с привлечением ипотеки составила **75% (+3 п.п. г/г).**

Источник: Dataflat, Ricci. Данные по сделкам приведены без учета уступок, оптовых сделок, данных по ДКП и сделок с юр. лицами. Все сегменты. Без учета Фонда реновации.

ricci

Предложение

1 460 тыс. кв. м −17% г/г

Объем предложения

Все сегменты

47,7 кв. м +3% г/г

Средняя площадь лота

Все сегменты

239 тыс. руб. +15% 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	521 −28% г/г	212 +12% г/г	45 +1% г/г	10 +13% г/г
Комфорт	863 −12% г/г	246 +14% г/г	48 +5% г/г	12 +19% г/г
Бизнес	75 +42% г/г	339 +21% г/г	63 −32% г/г	21 −18% г/г

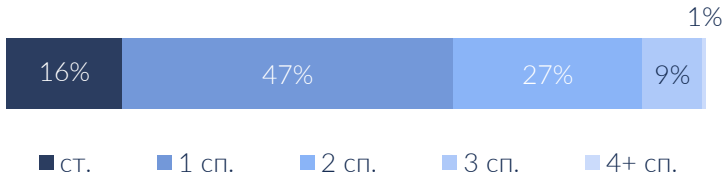
Объем предложения строящихся проектов в Московской области сократился на **17% г/г**. Наибольшее сокращение зафиксировано в классе стандарт (−28% г/г). Предложение в бизнес-классе показало значительный рост на **42%** за счет выхода новых проектов на рынок.

Средневзвешенная цена кв. м остается наиболее доступной среди всех субрынков региона **(239 тыс. руб./кв. м)** даже в условиях роста на 15% г/г.

Структура экспозиции по классам, %



Структура экспозиции по форматам, %



СВЦ кв. м – средневзвешенная цена кв. м.
Источник: Dataflat, Ricci. Цены указаны с учетом открытых скидок. В выборку включены строящиеся объекты.

ricci

Новые объемы на рынке

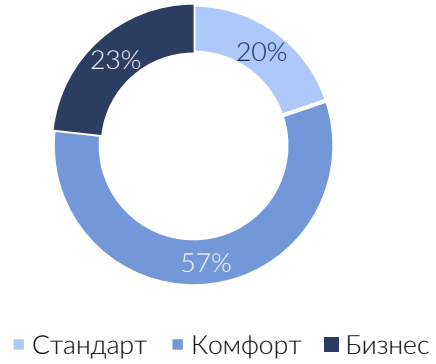
77 %
Доля стандарт- и комфорт-классов
III кв. 2026

+11 %
Увеличение выхода новых объемов г/г
9 мес. 2026 года

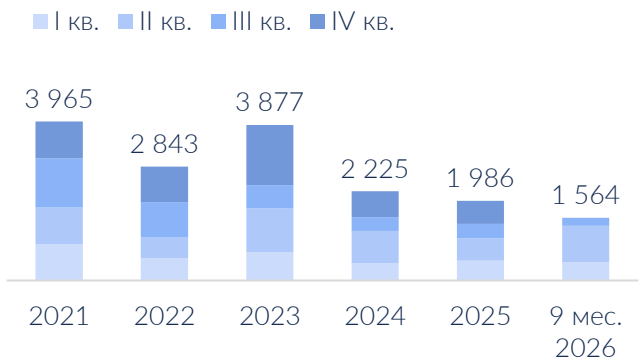
По итогам 9 мес. 2026 года в Московской области, в отличие от Москвы, наблюдается положительная динамика выхода новых объемов на рынок **(+11% г/г)**.

В структуре запусков в III квартале 2026 года доминирует массовый сегмент (**77%** от общего объема новых проектов и корпусов). За квартал рынок пополнился двумя новыми проектами.

Классовая структура новых проектов,
% от общего объема новых проектов,
III квартал 2026 года
(с учетом новых корпусов)



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



Новые проекты в Московской области в III кв. 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

Источник: Dataflat, Ricci. Без учета проектов на стадии бронирования и Фонда реновации.

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 обзоре 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 обзоре 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 Шибаева
Аналитик
maria.shibaeva@ricci.ru



Роман Комаров
Аналитик
roman.komarov@ricci.ru