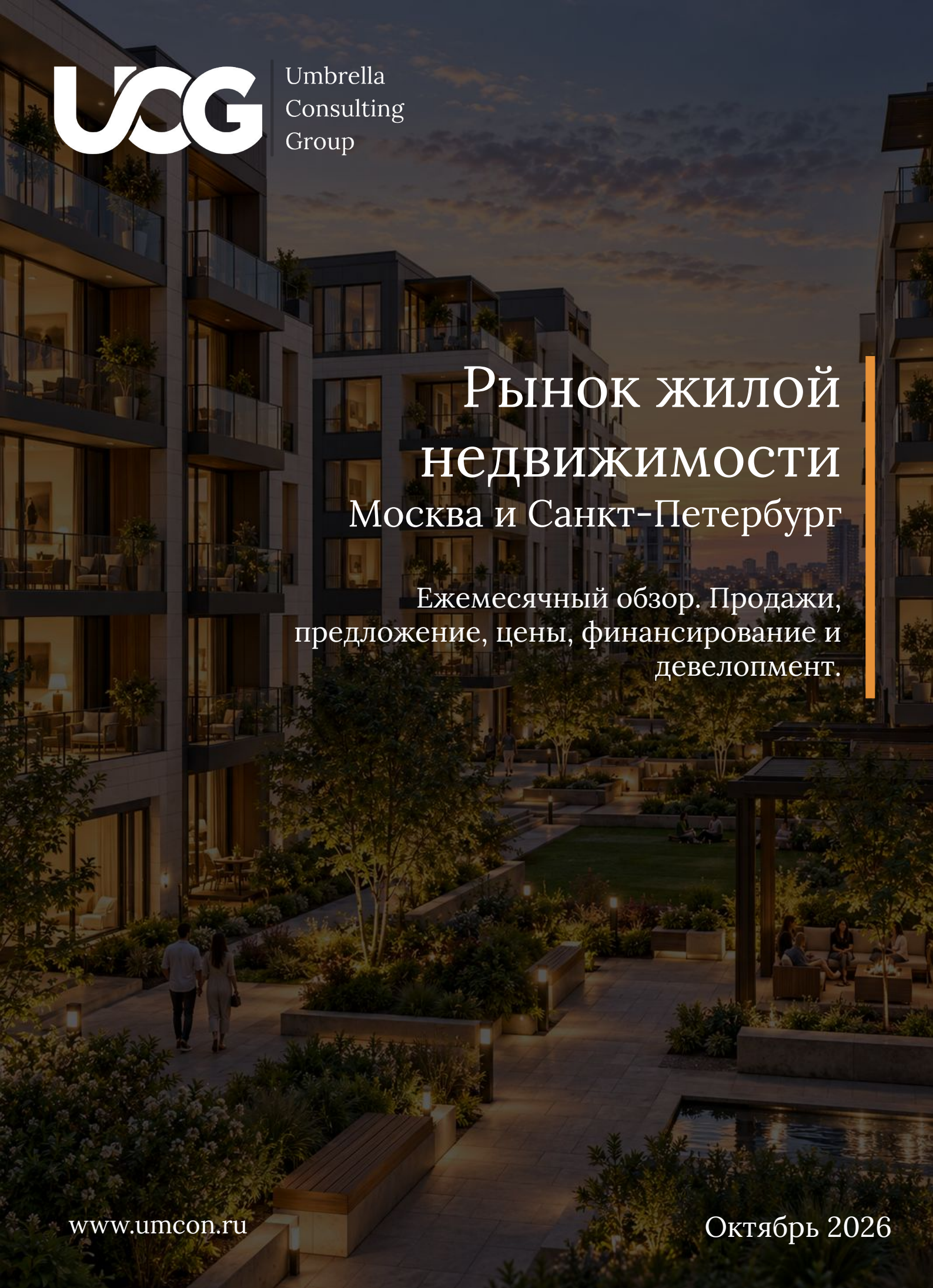


Umbrella
Consulting
Group

Рынок жилой недвижимости

Москва и Санкт-Петербург

Ежемесячный обзор. Продажи, предложение, цены, финансирование и девелопмент.

www.umcon.ru

Октябрь 2026

Содержание отчета

Ключевые показатели октября	3
Продажи жилой недвижимости	4
Финансирование сделок	5
Москва и Московская область	6
Санкт-Петербург и Ленинградская область	11
Выводы октября	16
О компании	17
Источники и методика	18

В отчете приведены консолидированные обработанные данные по рынку жилой недвижимости Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Анализ охватывает первичный и вторичный рынки жилья, а также сегмент долгосрочной аренды.

- *Цена предложения на первичном рынке — средняя стоимость 1 м² в экспозиции новостроек на дату анализа.*
- *Цена сделки на первичном рынке — фактическая средняя стоимость 1 м² по заключенным сделкам с новостройками.*
- *Разрыв цены предложения и сделки — отклонение между заявленной стоимостью в экспозиции и фактической ценой реализации.*
- *ДДУ — договор участия в долевом строительстве; количество зарегистрированных ДДУ используется как показатель сделочной активности на первичном рынке.*
- *Средний бюджет сделки — средняя стоимость приобретаемого объекта по заключенным сделкам.*
- *Цена сделки на вторичном рынке — фактическая средняя стоимость 1 м² готового жилья.*
- *Дисконт вторичного рынка к первичному — разница между ценой сделки готового жилья и ценой сделки в новостройках.*
- *Спрос / интерес — изменение пользовательской активности и количества обращений к предложениям соответствующего сегмента.*
- *Предложение — объем доступных объектов в экспозиции на дату анализа.*
- *Арендная ставка — средняя стоимость долгосрочной аренды квартиры в месяц; анализ проводится в том числе по количеству комнат.*

Источники сбора данных: консолидированные открытые рыночные и статистические данные, сведения о зарегистрированных сделках, публичная информация девелоперов и участников рынка, данные сервисов объявлений и аналитических платформ, а также отраслевые и аналитические материалы.

В рамках изысканий рынок жилой недвижимости анализировался по следующим параметрам:

- *стоимость 1 м² на первичном и вторичном рынках;*
- *цена предложения и фактическая цена сделки;*
- *темпы изменения цен месяц к месяцу и относительно предыдущих периодов;*
- *количество сделок и зарегистрированных ДДУ;*
- *средний бюджет покупки;*
- *разница стоимости жилья между городом и областью;*
- *соотношение первичного и вторичного рынков;*
- *динамика спроса и объема предложения;*
- *доля ипотечных сделок — в случаях, когда показатель раскрывается;*
- *арендные ставки по типам квартир;*
- *динамика интереса к аренде и изменение ставок.*

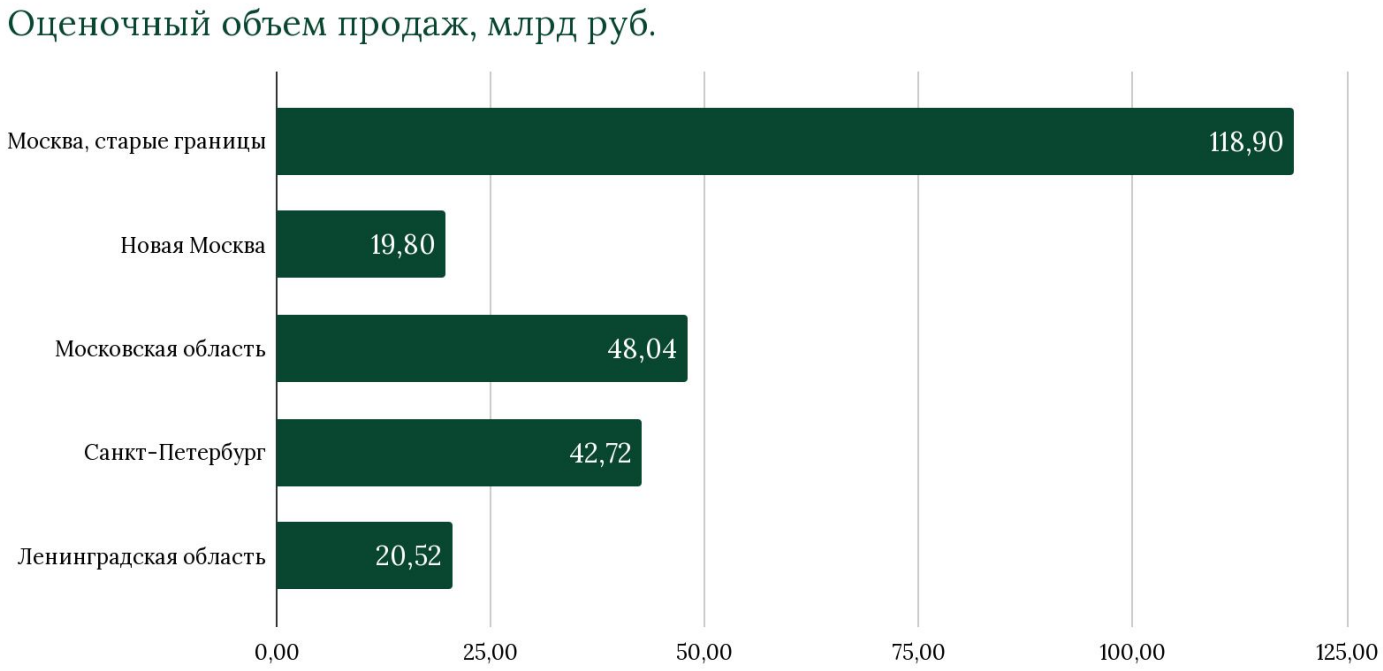
Показатели цены предложения и цены сделки не являются взаимозаменяемыми: первая характеризует текущую экспозицию, вторая — фактически реализованные объекты. Аналогично данные первичного, вторичного и арендного рынков рассматриваются раздельно и не объединяются в единый средний показатель.

*Стоимостные показатели приведены в российских рублях (RUB): цены жилья — преимущественно в руб./м², бюджеты сделок — в млн руб., ставки аренды — в тыс. руб./мес. География анализа: Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область. Дополнительная информация и аналитические материалы представлены на www.umcon.ru.**

Ключевые показатели

Октябрь 2026. Квартиры и апартаменты по ДДУ и уступкам.

Территория	Продажи, лотов	Оценка, млрд ₽
Москва с ТиНАО	4 450	≈138,7
Санкт-Петербург	3 118	≈42,7



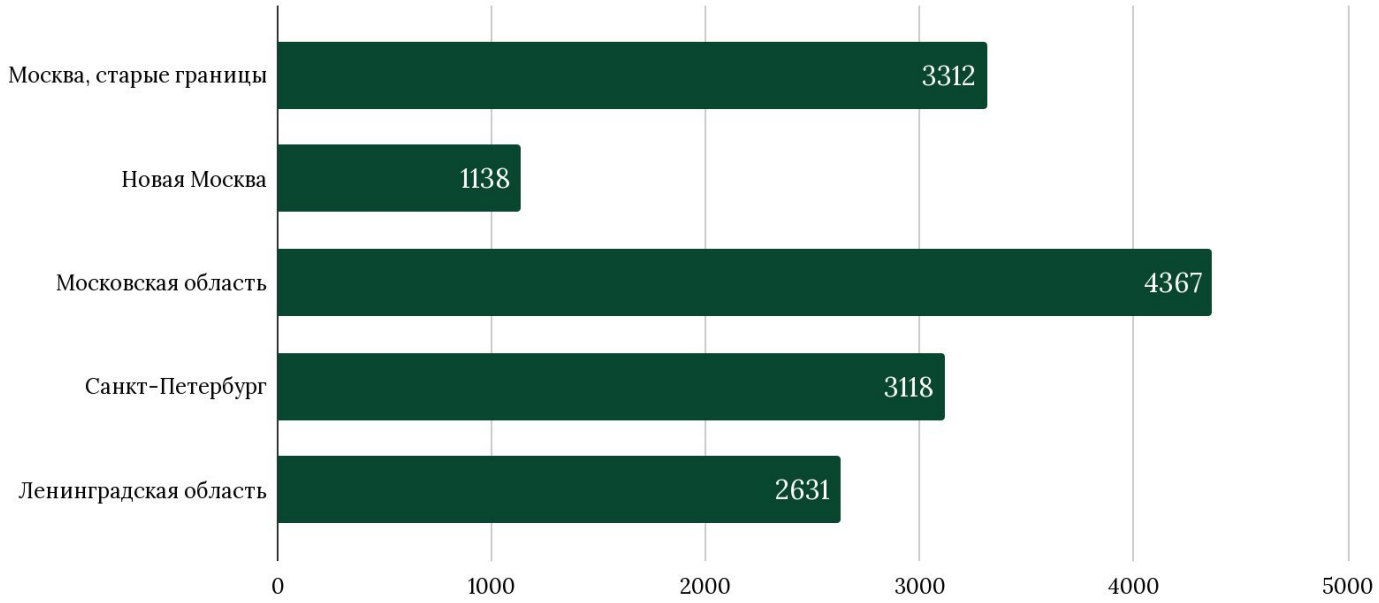
Оценка объема = лоты × средний чек по прайс-листам. Скидки не учтены; показатель не равен поступлениям на счета.

Продажи в Москве с ТиНАО достигли 4 450 лотов. В Петербурге зарегистрировано 3 118 лотов; снижение к предыдущему месяцу составило 8%.

Продажи

Октябрь 2026. Розничные регистрации физлицам.

Зарегистрированные продажи, лотов

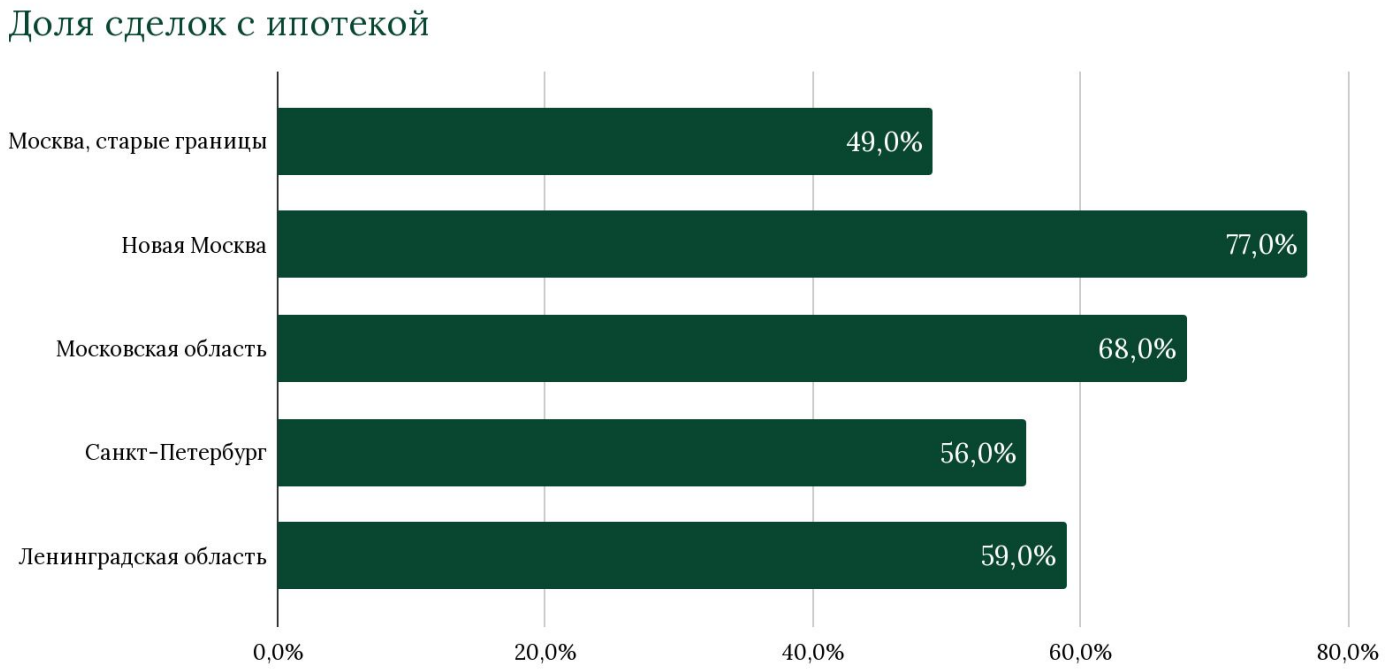


Территория	Лоты	Месяц к месяцу
Старая Москва	3 312	-13%
Новая Москва	1 138	-25%
Московская область	4 367	-20%
Санкт-Петербург	3 118	-8%
Ленинградская область	2 631	-5%

Во всех пяти территориях число продаж сократилось. Наиболее глубокое месячное снижение - в Новой Москве: 25%.

Финансирование

Октябрь 2026. Доля ипотечных сделок, по числу лотов.



Территория	Ипотека	Без ипотеки
Старая Москва	49%	51%
Новая Москва	77%	23%
Московская область	68%	32%
Санкт-Петербург	56%	44%
Ленинградская область	59%	41%

В Новой Москве ипотека обеспечила 77% сделок. В старых границах Москвы почти половина продаж прошла с ипотекой.

Москва и Московская область



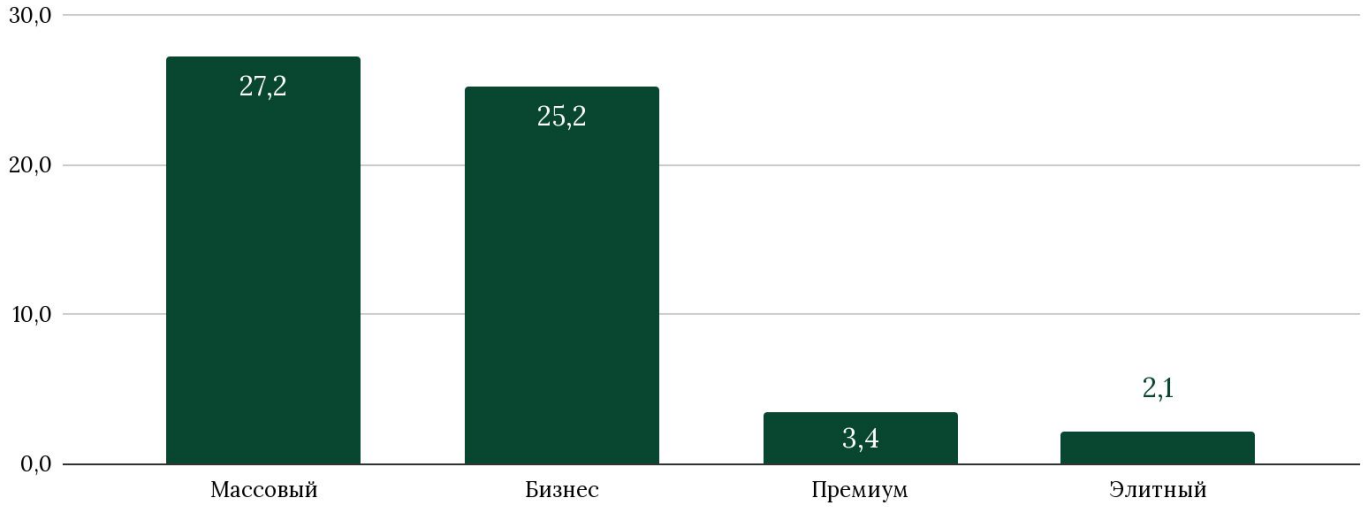
Umbrella Consulting Group

Москва: предложение

Октябрь 2026. Москва в старых и новых границах.

57,9 тыс. лотов | **434 проекта** | **≈3,71 млн м²**

Предложение по классам, тыс. лотов



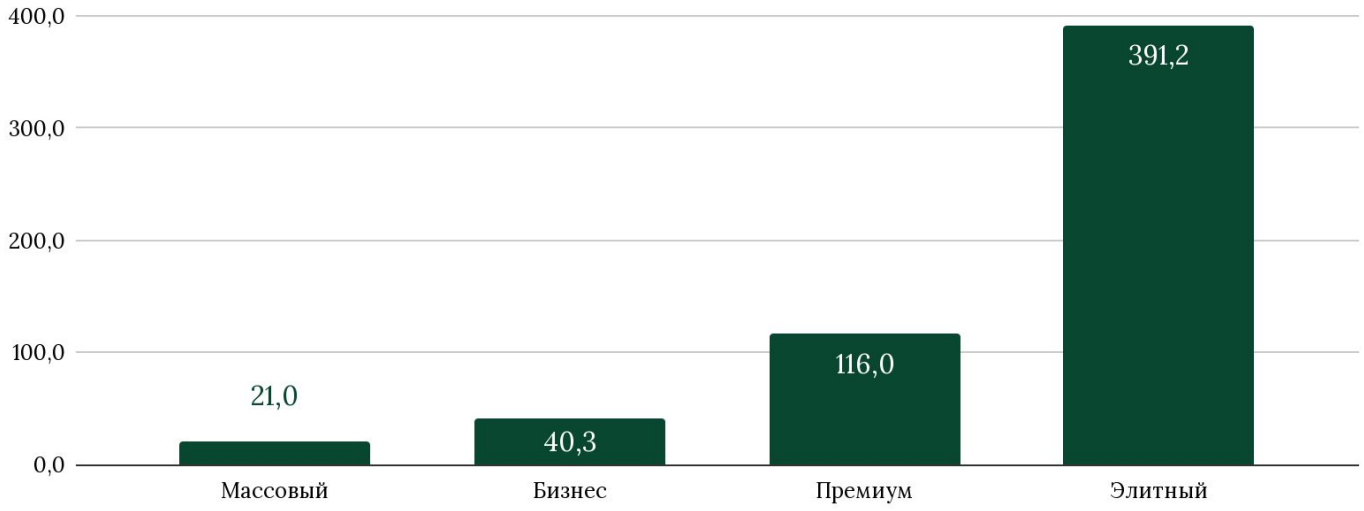
Класс	Тыс. лотов	Год к году
Массовый	27,2	-1%
Бизнес	25,2	+11%
Премиум	3,4	+55%
Элитный	2,1	+24%

Массовый сегмент и бизнес-класс вместе формируют 90,5% предложения. Общая экспозиция выросла за месяц на 1,9%.

Москва: бюджет покупки

Октябрь 2026. Средние бюджеты в открытом предложении.

Средний бюджет лота, млн руб.



Класс	Средний лот, млн ₽
Массовый	21,0
Бизнес	40,3
Премиум	116,0
Элитный	391,2

750 тыс. руб./м²

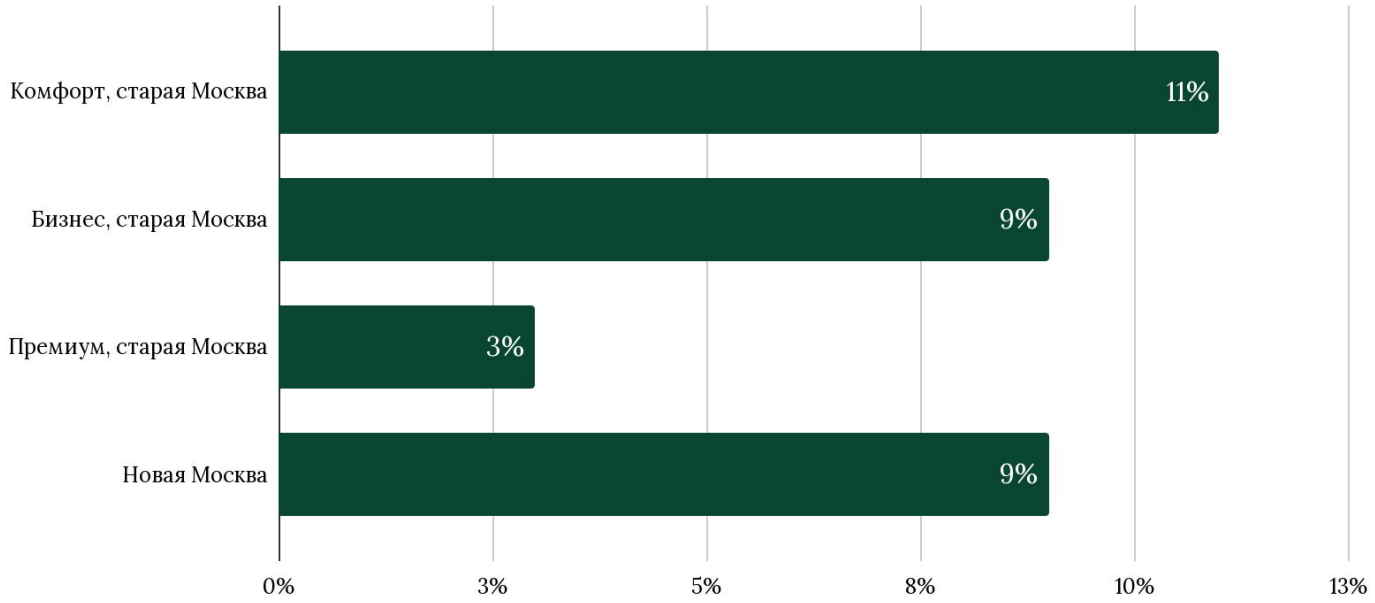
+3,0% за месяц

Средний бюджет лота по Москве - 48 млн руб. Разброс между классами намного шире месячных изменений средних цен.

Открытые скидки

Срез 30 октября 2026. Открытые скидки в новостройках Москвы.

Открытый дисконт по сегментам



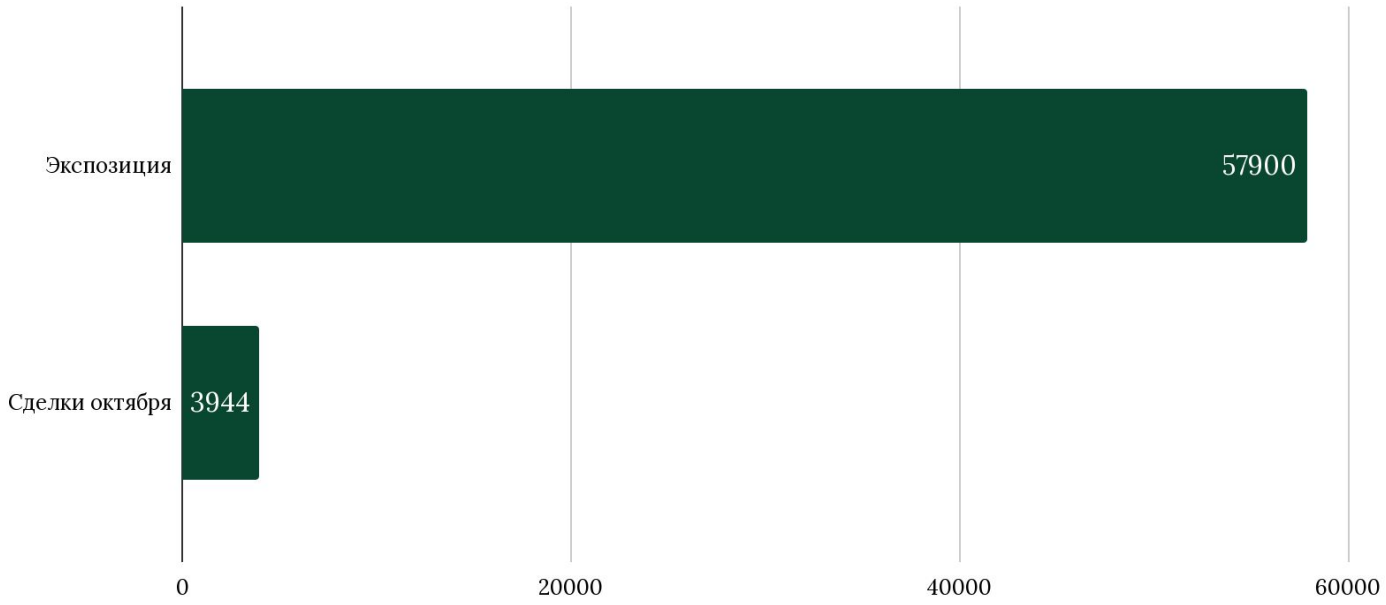
Сегмент	Скидка	После скидки
Комфорт, старая Москва	11%	89
Бизнес, старая Москва	9%	91
Премиум, старая Москва	3%	97
Новая Москва	9%	91

Открытый дисконт распространяется на 53% квартир и апартаментов. Наибольшая средняя скидка среди рассмотренных сегментов - 11% в комфорте старой Москвы.

Темп реализации

Октябрь 2026. Москва с ТиНАО, единая выборка

Запас предложения и месячные продажи, лотов



Расчет	Значение
Зарегистрировано за октябрь	3 944 лота
Экспозиция на конец месяца	57 900 лотов
Продажи / экспозиция	6,8%

При сохранении октябрьского темпа условный запас предложения равен 14,7 месяца. Расчет предполагает отсутствие новых поступлений в продажу.

Санкт-Петербург и Ленинградская область

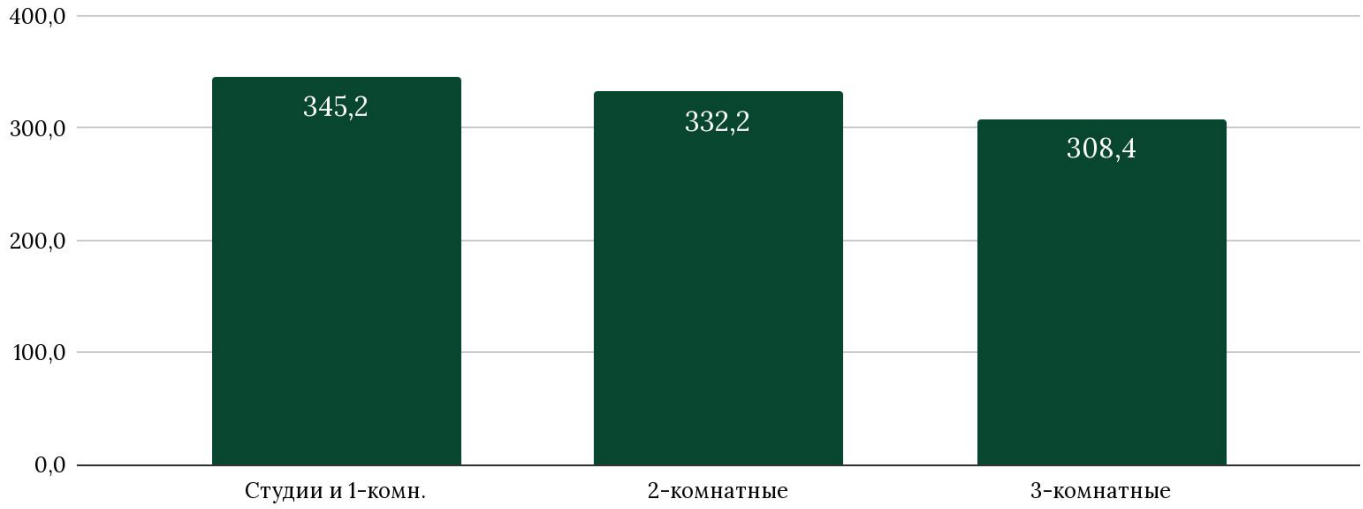


Umbrella Consulting Group

Петербург: форматы

Октябрь 2026. Петербург, квартиры стандарт- и комфорт-класса.

Новостройки: цена, тыс. руб./м²

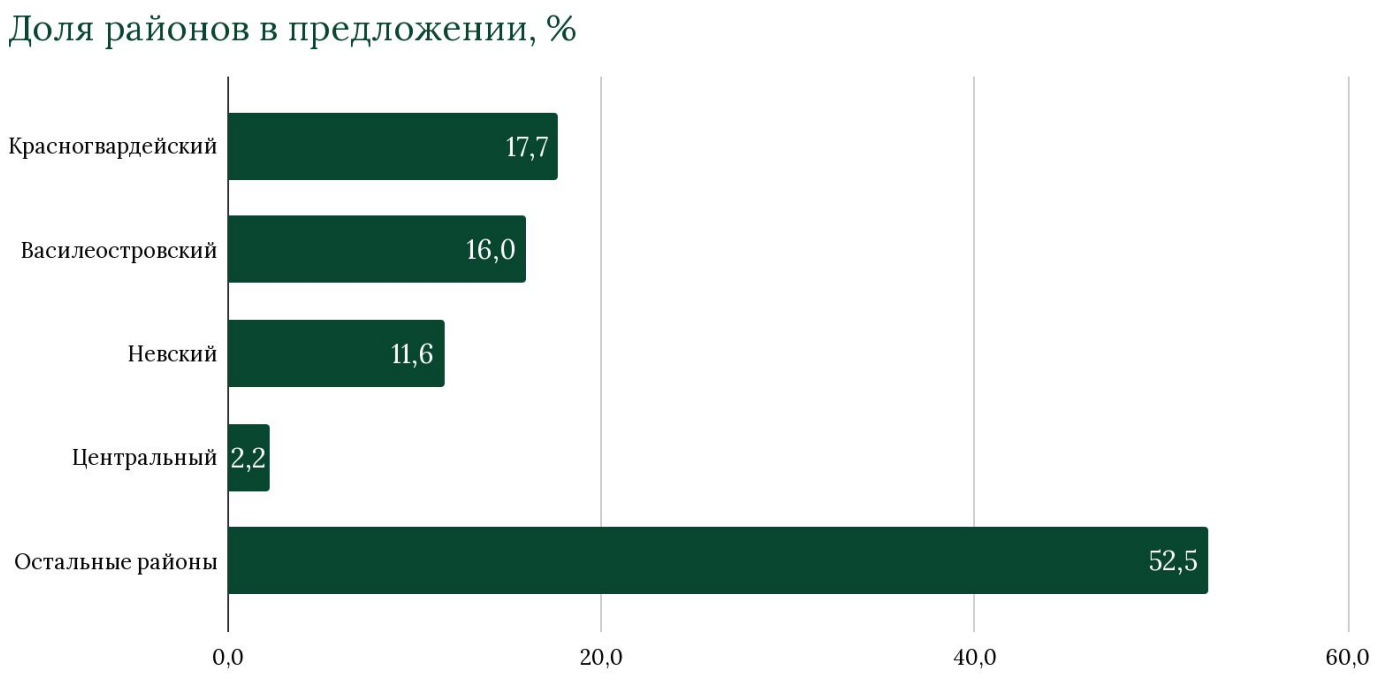


Формат	Млн ₽ / лот	Тыс. ₽/м²	М/м
Студии и 1-комн.	11,0	345,2	+3,0%
2-комнатные	19,5	332,2	-1,9%
3-комнатные	25,4	308,4	+0,9%

Метр компактных квартир дороже: студии и однокомнатные стоят в среднем 345,2 тыс. руб./м². У двухкомнатных за месяц цена метра снизилась на 1,9%.

Петербург: география

Октябрь 2026. Квартиры в строящихся домах, городские районы.



Район	Доля предложения
Красногвардейский	17,7%
Василеостровский	16,0%
Невский	11,6%
Центральный	2,2%
Остальные	52,5%

Красногвардейский, Василеостровский и Невский районы объединяют 45,3% предложения рассматриваемой городской выборки.

Октябрьские старты

Октябрь 2026. Новые проекты и новые корпуса, СПб и ЛО.



Новые проекты СПб	Регион	Квартир	Ввод
Фабула	СПб	229	III кв. 2029
Коллегия	СПб	174	IV кв. 2029
Текстура, дом 1	СПб	157	IV кв. 2028

1 612 квартир в СПб

714 квартир в ЛО

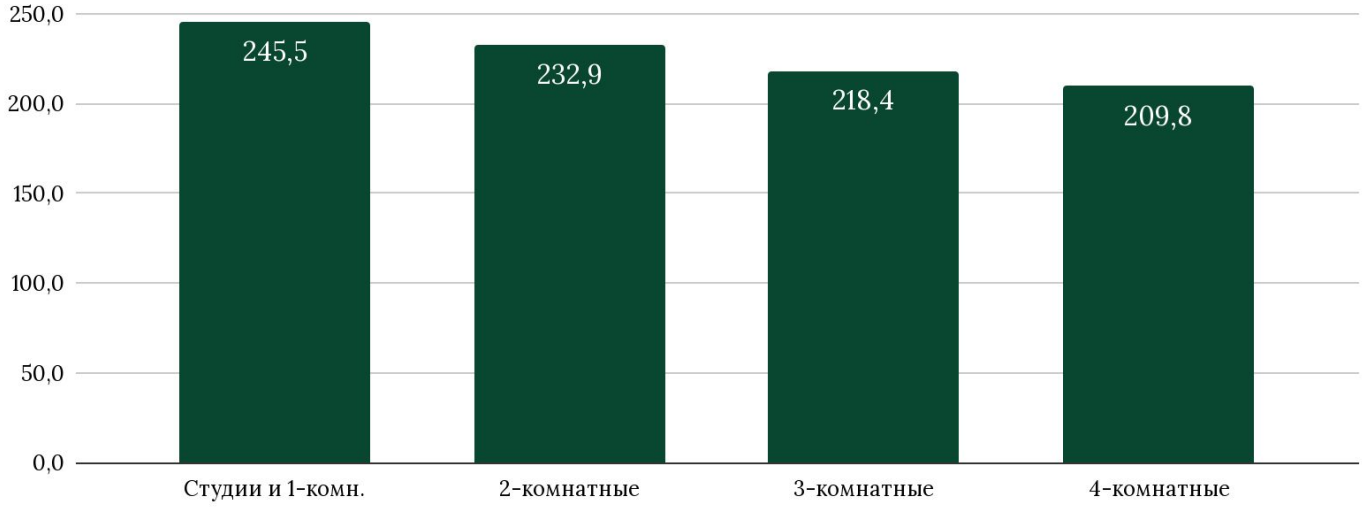
Всего 2 326 квартир

В перечне октябрьских стартов - 2 326 квартир в выведенных корпусах: 1 612 в Петербурге и 714 в Ленинградской области.

Петербург: готовое жилье

Октябрь 2026. Вторичный рынок Петербурга, масс-маркет.

Готовое жилье: цена, тыс. руб./м²



Тип квартиры	Млн ₽ / лот	Тыс. ₽/м²	М/м
Студии и 1-комн.	8,4	245,5	-0,2%
2-комнатные	13,4	232,9	+1,0%
3-комнатные	17,0	218,4	+2,1%
4-комнатные	23,0	209,8	+1,7%

Вторичный рынок предлагает более низкий бюджет входа: студии и однокомнатные - в среднем 8,4 млн руб. Цена метра по ним почти не изменилась за месяц.

Выводы октября

Октябрь 2026. Итоги продаж, финансирования, цен и предложения.

Продажи: снижение во всех территориях

Число продаж снизилось к сентябрю: старая Москва - на 13%, Новая Москва - на 25%, Московская область - на 20%, Петербург - на 8%, Ленинградская область - на 5%. Спад в московском регионе оказался глубже, чем в Петербурге и ЛО.

Финансирование: разная роль ипотеки

Доля ипотечных сделок составила 49% в старой Москве, 77% в Новой Москве и 68% в МО; в Петербурге - 56%, в ЛО - 59%. Новая Москва сильнее остальных территорий зависит от ипотечного финансирования; в старой Москве 51% сделок проходит без ипотеки.

Москва: рост предложения и открытые скидки

При 4 450 продажах с учетом ТиНАО экспозиция выросла на 1,9%, до 57,9 тыс. лотов. Средняя цена предложения - 750 тыс. руб./м² (+3% за месяц). Открытые скидки охватывают 53% лотов. В отдельной сопоставимой выборке условный запас предложения - 14,7 месяца без новых поступлений.

Петербург: бюджет и цены зависят от формата

Студии и однокомнатные в новостройках стоят в среднем 11 млн руб., на вторичном рынке - 8,4 млн руб. Динамика цены метра новостроек неоднородна: компактные форматы подорожали на 3%, двухкомнатные подешевели на 1,9%. Готовое жилье сохраняет более низкий бюджет входа.

Девелопмент: новые старты пополняют рынок

В октябре в новых проектах и корпусах выведено 2 326 квартир: 1 612 в Петербурге и 714 в ЛО. При снижении продаж предложение продолжает пополняться. В городской выборке 45,3% экспозиции сосредоточено в Красногвардейском, Василеостровском и Невском районах.

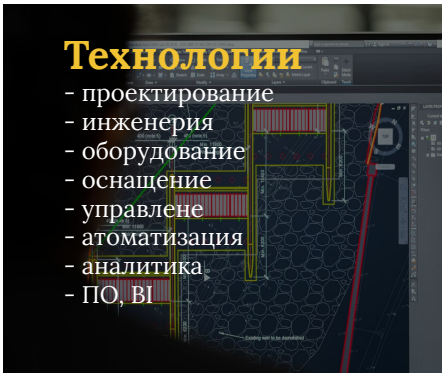
Общий итог

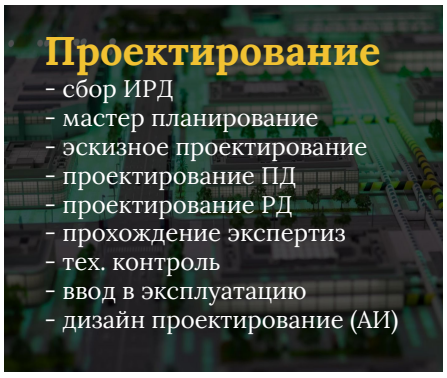
Снижение продаж сопровождается пополнением предложения. Цены меняются неоднородно, а бюджет покупки зависит от территории, формата и сегмента жилья.

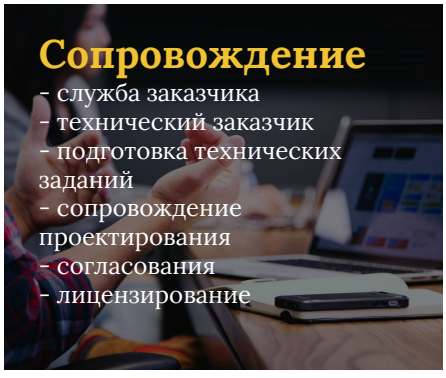
О компании

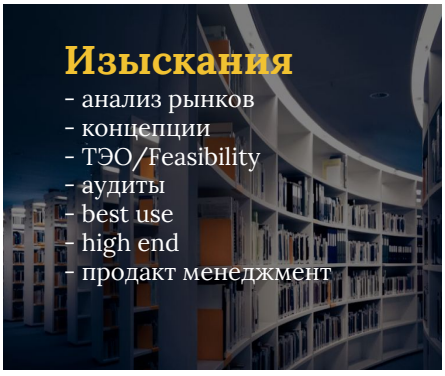
Мы начали свою деятельность в 2001 году с гостиничного сектора и стали консалтинговой компанией номер 1 в РФ и СНГ по количеству проектов своем портфеле под брендом Umbrella Hospitality. За более чем 20 лет своей деятельности мы расширили свой портфель от гостиничных проектов до проектов комплексного освоения территории на тысячи гектар. Мы предлагаем нашим клиентам комплексные решения в сфере недвижимости, основанные на широкой профессиональной экспертизе, глубоком понимании российского рынка, а также лучших международных практиках. Почему это важно? Наши профессионалы сопровождают проект на всех этапах — от инициации до завершения. Они не просто решают задачи, а создают инновационные стратегии, оптимизируют ресурсы и минимизируют риски, превращая каждый этап в ступень к успеху.Какой результат? Ваши проекты обретают четкость, эффективность и конкурентное преимущество, а команда — уверенность в достижении амбициозных целей.

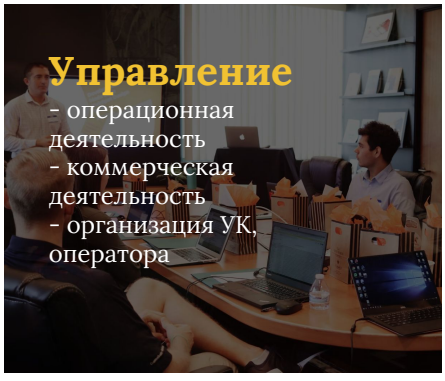
Услуги в области коммерческой и жилой недвижимости

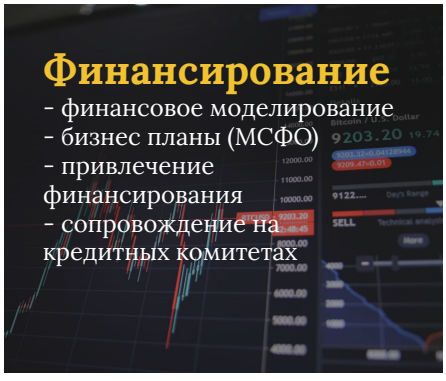




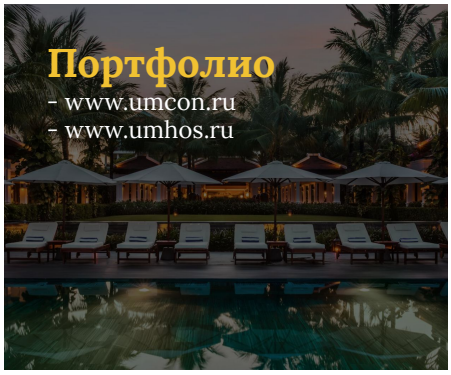












Источники и методика

Методология анализа

В рамках исследования анализировались объем и динамика продаж, стоимость жилья на первичном и вторичном рынках, структура предложения, количество сделок, ипотечное финансирование, скорость продаж, девелоперская активность и различия между территориальными рынками.

Для обеспечения сопоставимости исходные данные приведены к единому формату:

- площади - в м², тыс. м² и млн м²;
- стоимость жилья - в руб./м² и тыс. руб./м²;
- объём продаж - в количестве сделок, м² и млрд руб.;
- предложение - в количестве квартир, лотов и проектов;
- доли рынка и структура финансирования - в процентах;
- динамика показателей - в процентах к предыдущему месяцу;
- данные на 30 сентября рассматриваются как месячный срез рынка;
- показатели первичного и вторичного рынков анализируются раздельно;
- цены предложения и фактических сделок не объединяются в единый показатель.

Информационная база

Для подготовки отчета использованы консолидированные данные открытых рыночных и статистических источников, сведения о зарегистрированных сделках с недвижимостью, аналитические материалы профессиональных участников рынка, публичная информация девелоперов, данные сервисов объявлений и специализированных аналитических платформ, отраслевые публикации и официальные статистические материалы.



Umbrella
Consulting
Group

www.umcon.ru