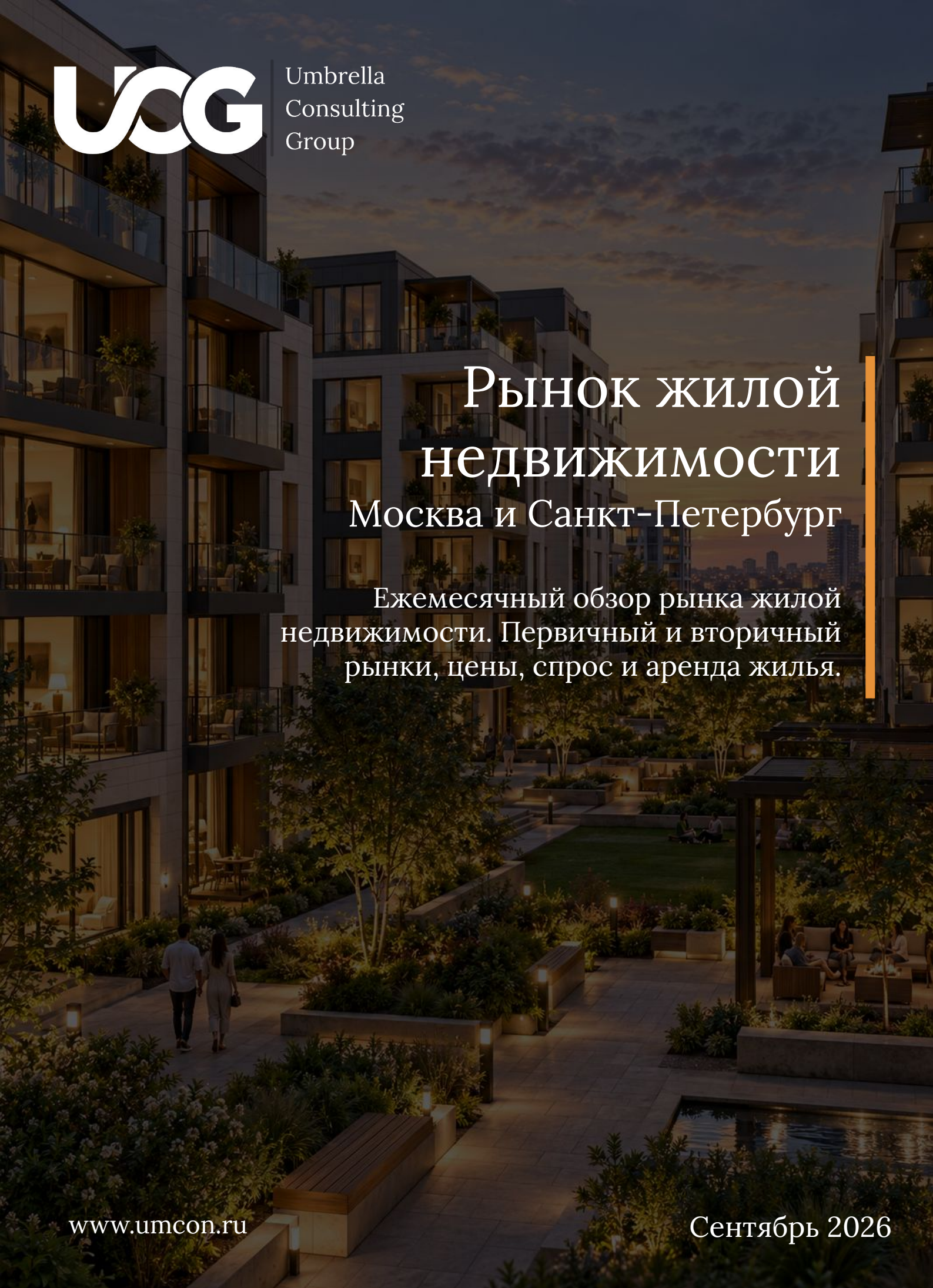


Umbrella
Consulting
Group

Рынок жилой недвижимости

Москва и Санкт-Петербург

Ежемесячный обзор рынка жилой недвижимости. Первичный и вторичный рынки, цены, спрос и аренда жилья.

www.umcon.ru

Сентябрь 2026

Содержание отчета

Ключевые показатели сентября	3
Первичный рынок	4
Первичный рынок Москвы по сегментам	5
Объем продаж и динамика спроса	6
Цены предложения и фактических сделок	7
Объем предложения и скорость продаж	8
Структура финансирования сделок	9
Девелоперская активность и новые проекты	10
Вторичный рынок	11
Цены на готовое жилье в Москве	12
Структура предложения Санкт-Петербурга	13
Сравнение цен Москвы и Санкт-Петербурга	14
О компании	15
Источники и методология	16

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 сентября

МОСКВА	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
**4 897	+39%** сделок; изменение к августу	**3 180	+42,6%** сделок; изменение к августу
**245,7 тыс. м²	133,6 млрд ₽** проданная площадь и оборот	**120,8 тыс. м²	40,7 млрд ₽** проданная площадь и оборот
**465 тыс. ₽/м²	59%** цена сделки; доля ипотеки	**324 тыс. ₽/м²	58%** цена сделки; доля ипотеки
**56,8 тыс. лотов	11,6 мес.** экспозиция; условный срок продажи	**3,1 млн м²	44%** нереализованный объем; доля непроданного

В сентябре первичный рынок обоих городов продемонстрировал восстановление спроса: число сделок выросло на 39% в Москве и на 42,6% в Санкт-Петербурге относительно августа.

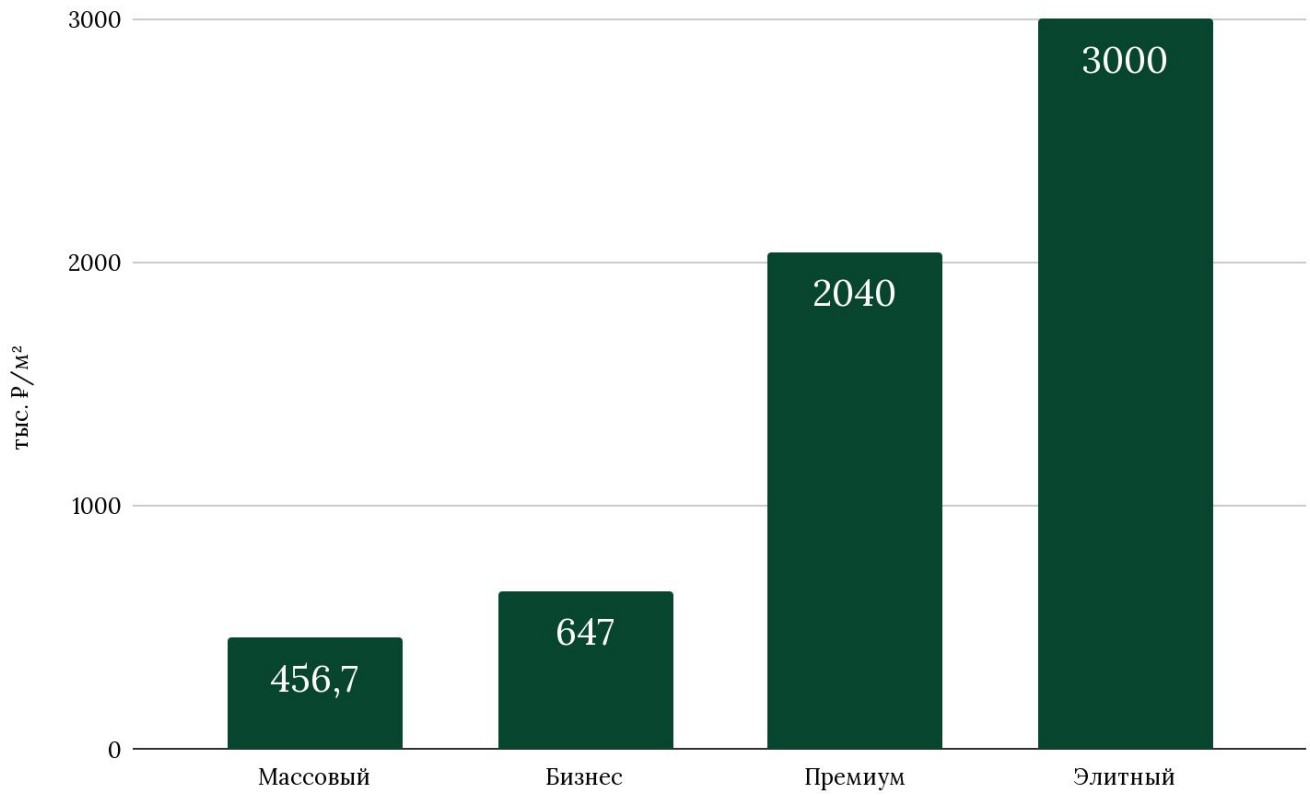
Первичный рынок



Umbrella Consulting Group

Первичный рынок Москвы по сегментам

Москва: цена первичного рынка по сегментам, тыс. ₽/м²



9,9 тыс.

массовый сегмент; −6% м/м

22,1 тыс.

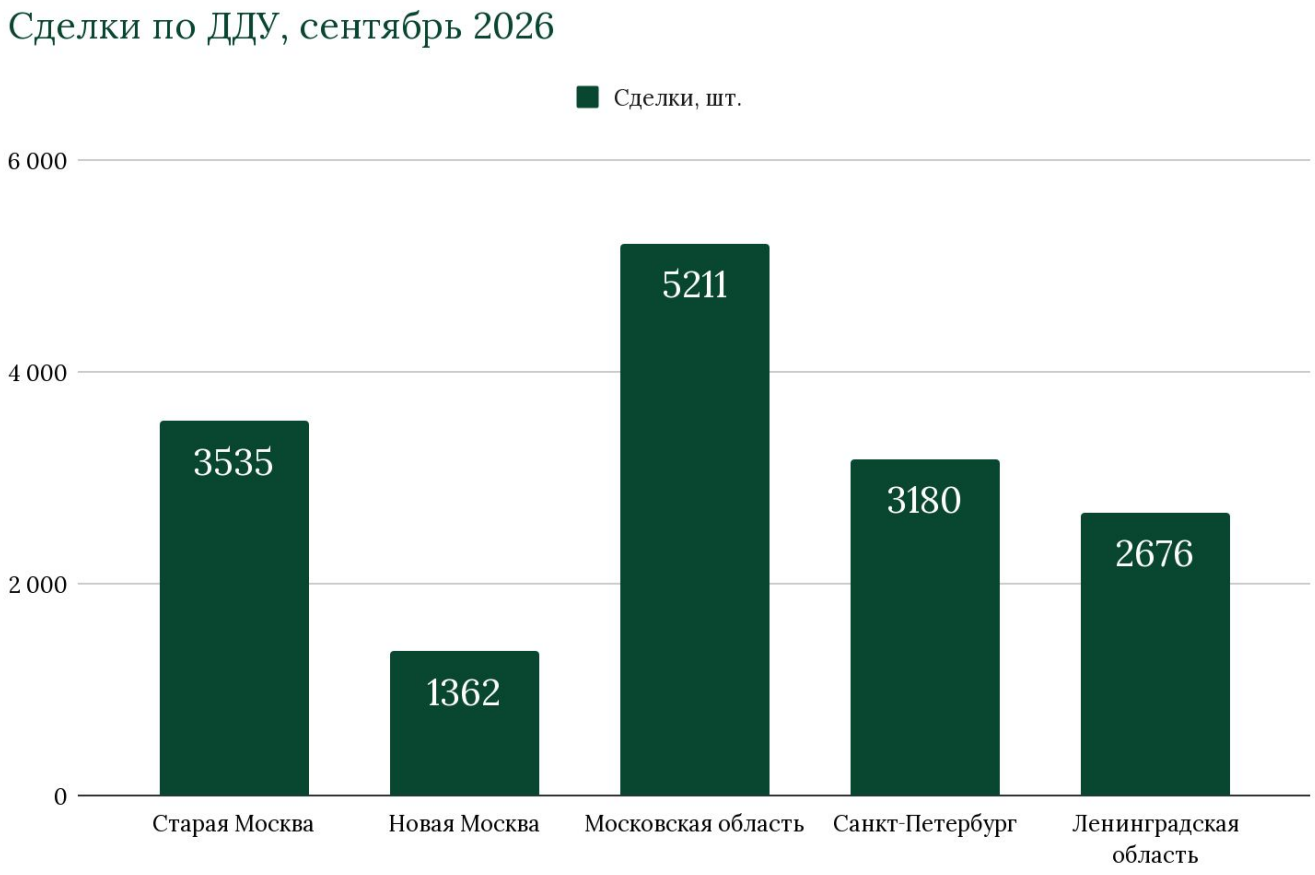
бизнес-класс в предложении

4,0 тыс.

премиальные лоты

На первичном рынке Москвы массовый сегмент демонстрирует сокращение предложения на 6% за месяц. Бизнес-класс формирует более широкий выбор по сравнению с премиальным сегментом.

Продажи: объем и динамика



10 108 сделок

Москва и область суммарно

5 856 сделок

СПб и Ленобласть суммарно

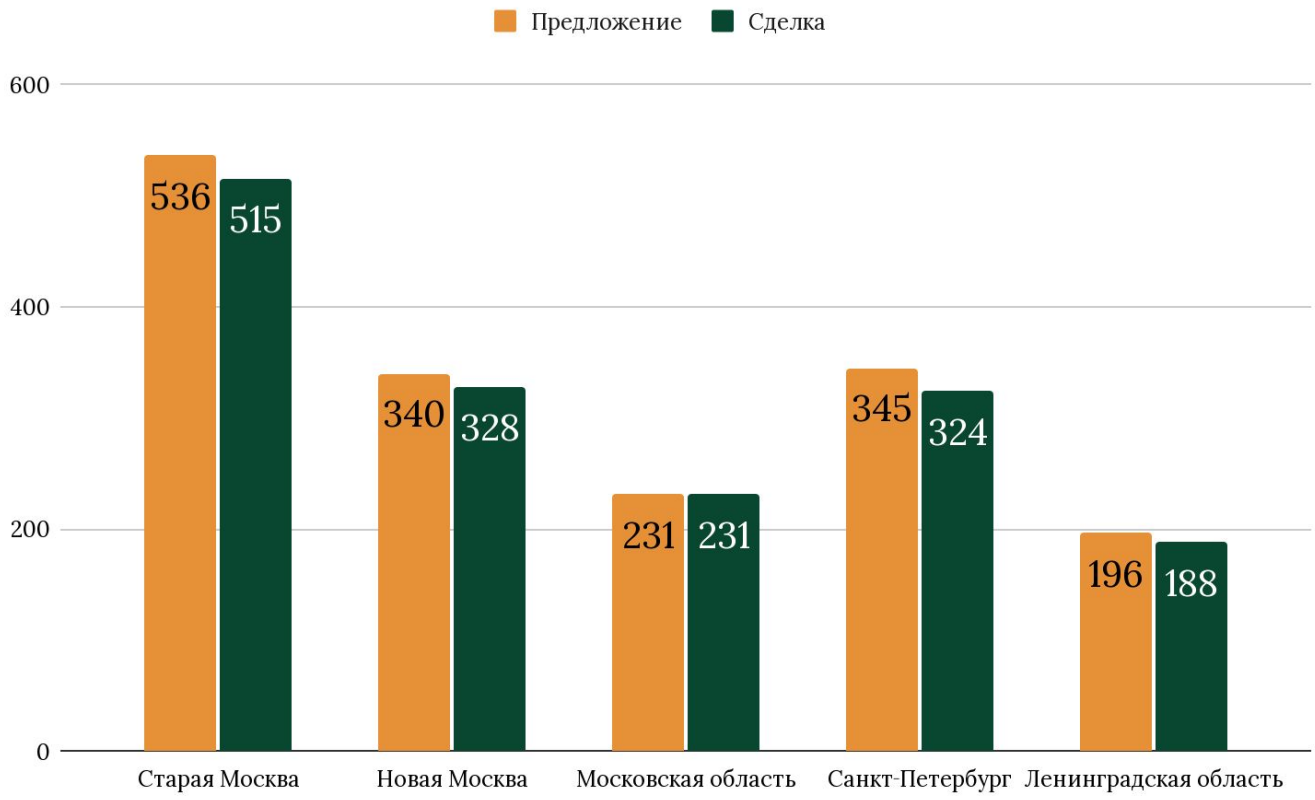
+25...+57% м/м

рост во всех пяти географиях

Рост продаж на 25–57% за месяц охватил все рассматриваемые территории. Положительная динамика указывает на активизацию покупателей после августа.

Цена предложения и сделки

Цена предложения и сделки, тыс. ₽/м²



3,9%
Старая Москва

3,5%
Новая Москва

0,0%
Московская обл.

6,1%
Санкт-Петербург

4,1%
Ленинградская обл.

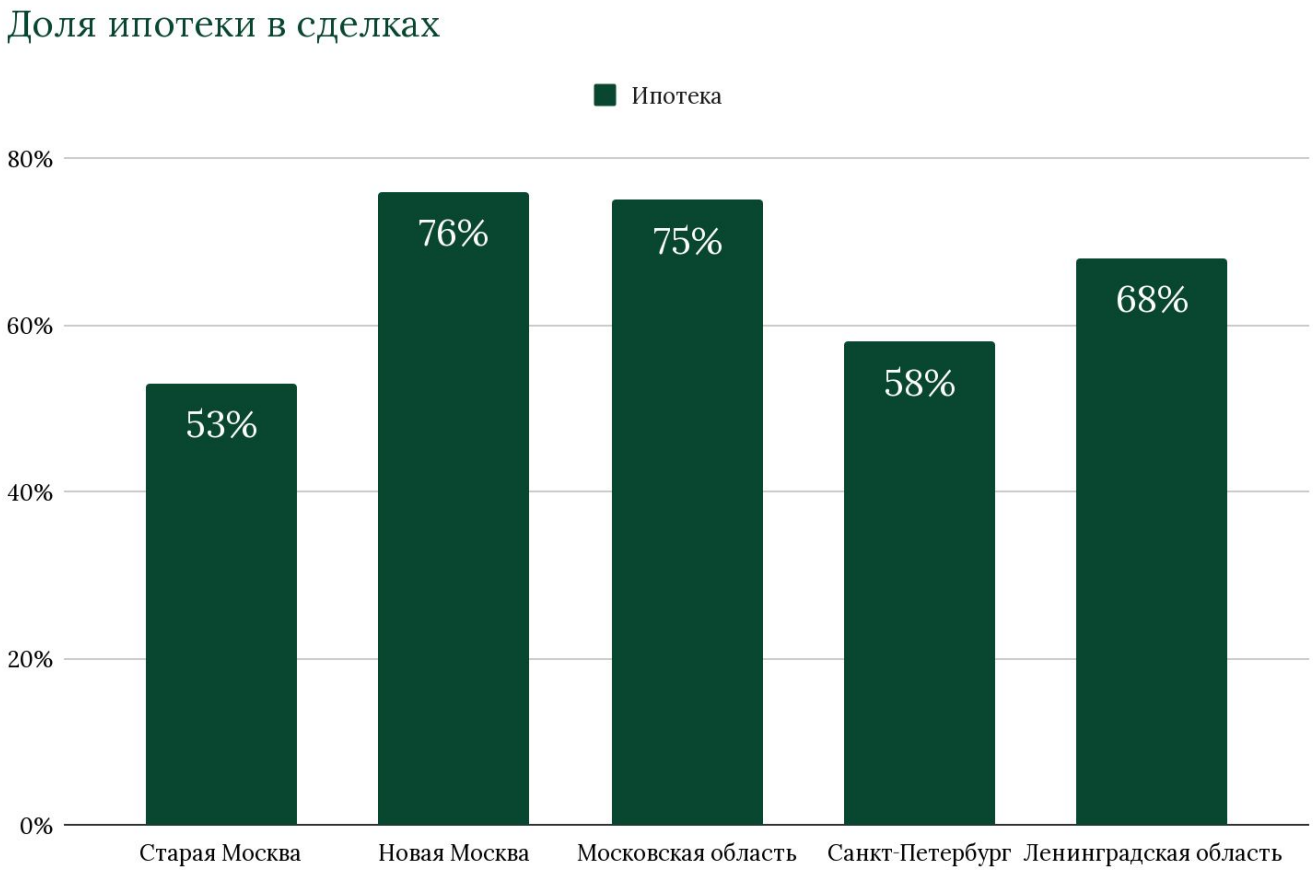
Наибольший разрыв между ценой предложения и сделки наблюдается в Санкт-Петербурге — 6,1%. Это свидетельствует о более заметной разнице между заявленными и фактическими ценами реализации.

Предложение и скорость продаж

МОСКВА: ЭКСПОЗИЦИЯ	СПБ: ПОРТФЕЛЬ СТРОИТЕЛЬСТВА
56,8 тыс. лотов в экспозиции	**>5,0 млн м²** объем текущего строительства
427 проектов в продаже	**3,1 млн м²** нереализованный объем
8,6% продажи / экспозиция за месяц	**44%** не продано
11,6 мес. условные месяцы экспозиции	**16%** продажи еще не открыты

В Москве текущая экспозиция соответствует примерно 11,6 месяца продаж. В Санкт-Петербурге значительный объем непроданного жилья формирует конкуренцию между проектами.

Финансирование сделок



+4 п.п.

Старая Москва: 49% → 53%

+8 п.п.

Московская область: 67% → 75%

+5 п.п.

СПб: 53% → 58%

Доля ипотечных сделок увеличилась во всех рассматриваемых регионах. Наиболее заметный рост отмечен в Московской области — на 8 п.п., до 75%.

Девелопмент: новые старты

Старты продаж в сентябре 2026

5 Новых проектов Москва

4 Новых проекта Санкт-Петербург

5 Новых очередей / объемов Санкт-Петербург

18 Проектов со стартами Петербургская агломерация

>13,4 тыс. Новых лотов Петербургская агломерация

1 Новый корпус / очередь Ленинградская область

Девелоперы продолжают выводить новые проекты и очереди. Петербургская агломерация демонстрирует высокую активность: в сентябре открыты продажи более 13,4 тыс. новых лотов.

Вторичный рынок



Umbrella Consulting Group

Готовое жилье: Москва

305,1 тыс. ₽/м²
средняя цена; +0,6% м/м

+6,7%
с начала 2026 года

1,79×
дорогие 20% / дешевые 20%

Цена предложения по комнатности, тыс. ₽/м²

309,1
1-комн.

301,8
2-комн.

292,0
3-комн.

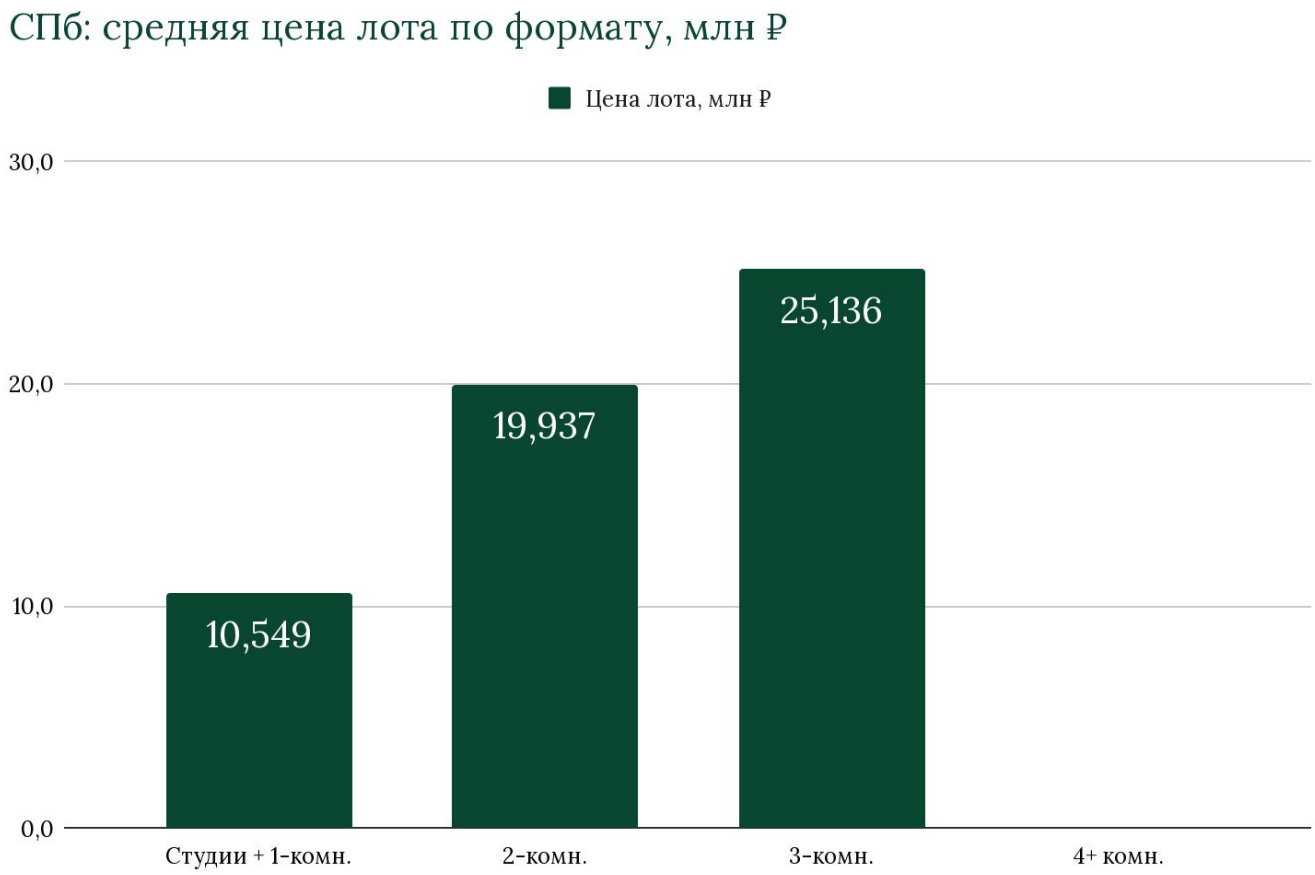
299,2
4+ комн.

425,4 тыс. ₽/м²
дорогие 20% объектов

237,3 тыс. ₽/м²
дешевые 20% объектов

Вторичный рынок Москвы сохраняет положительную ценовую динамику: +0,6% за месяц. Наиболее дорогими в пересчете на квадратный метр остаются однокомнатные квартиры.

Форматы предложения: Санкт-Петербург



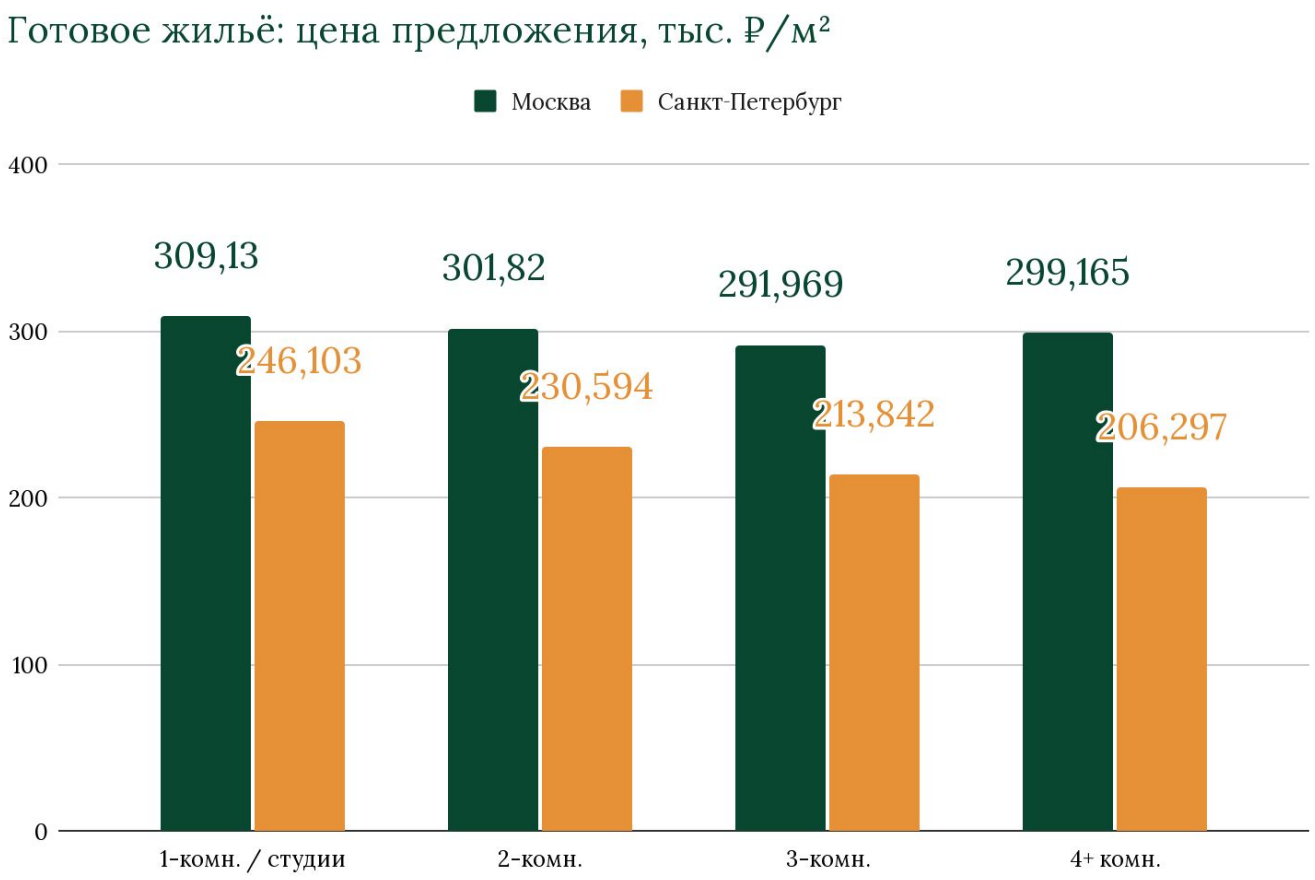
83,0%
студии, 1- и 2-комнатные

15,1%
3-комнатные

1,9%
4-комнатные и больше

В структуре предложения Санкт-Петербурга преобладают компактные форматы: студии, одно- и двухкомнатные квартиры занимают 83% рынка. Доля многокомнатного жилья остается ограниченной.

Готовое жилье: сравнение городов



26%
Москва дороже: 1-комн. / студии

31%
Москва дороже: 2-комн.

37%
Москва дороже: 3-комн.

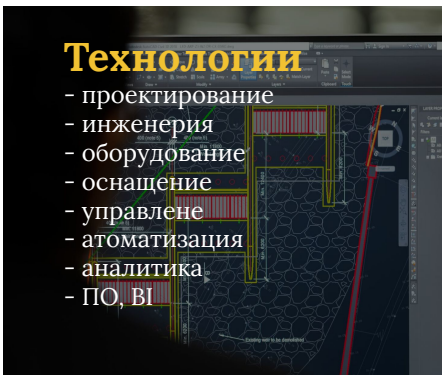
45%
Москва дороже: 4+ комн.

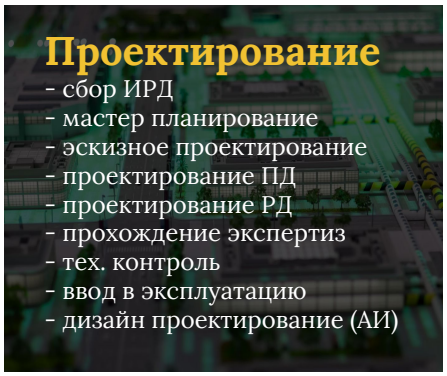
Ценовой разрыв между Москвой и Санкт-Петербургом увеличивается с ростом комнатности: от 26% для компактного жилья до 45% для квартир с четырьмя и более комнатами.

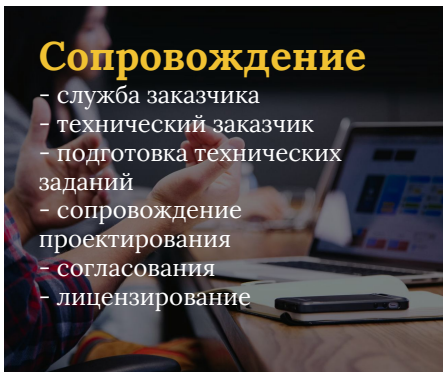
О компании

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.

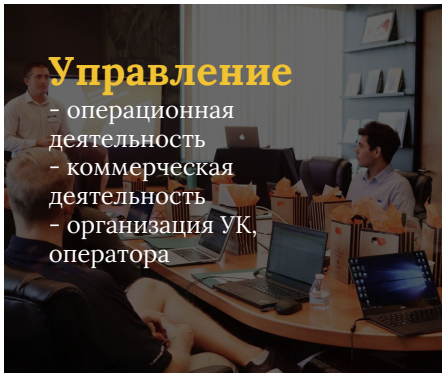
Услуги в области коммерческой и жилой недвижимости

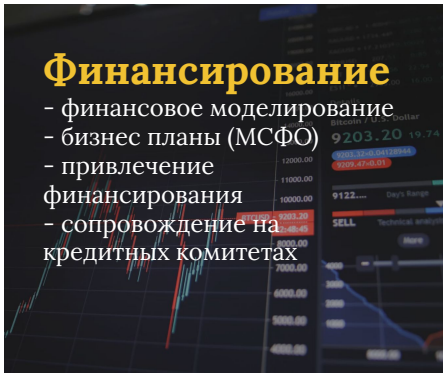




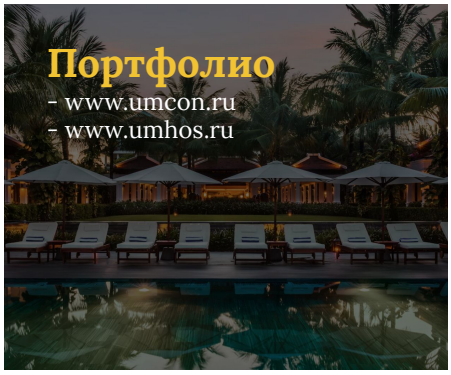












Источники и методика

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