

Присоединяйтесь к компаниям, которые уже делятся новостями бизнеса на РБК Компании

[Узнать больше](#)

ЖК «Мечта»

24 апреля 2026

Почему продажи новостроек рухнули: анализ рынка недвижимости 2026 года

Март 2026 обрушил продажи новостроек на 45%, но цены в Москве и области выросли на 13,7%: эксперт разбирает парадокс дорогих денег и пустых офисов продаж



руководителя департамента маркетинга и продаж ЖК «Мечта».

Эксперт в сфере коммерции и продаж с многолетним управленческим опытом. Профессиональный путь: начинала в собственном бизнесе, затем в коммерческом блоке компаний нефтегазовой и строительной отрасли.

Март 2026 года стал для рынка недвижимости Москвы и Московской области месяцем отрезвления. Согласно данным аналитиков, количество договоров долевого участия (ДДУ) в столице обрушилось на **45%** по сравнению с мартом прошлого года, а в целом по итогам первого квартала падение составило **37%**. Несмотря на драматическое сжатие спроса, средняя цена квадратного метра продолжила рост, прибавив за год **13,7%**. Разберемся в природе этого дисбаланса: почему рынок одновременно демонстрирует рекордное охлаждение продаж и сохранение высоких цен.

1. Эффект двойного переноса спроса: ажиотаж, укравший сделки у весны

Ключевая причина мартовского провала кроется не столько в текущей конъюнктуре, сколько в аномально высоких продажах предыдущих периодов. Рынок пережил две последовательные волны ажиотажного спроса, вызванного ожиданием ужесточения условий льготной ипотеки.

Первая волна накрыла рынок в **конце 2025 года**, когда покупатели спешили запрыгнуть в последний вагон до официального снижения размера возмещения банкам по льготным программам с 1 января 2026 года. Вторая, еще более мощная волна, прилась на **конец января 2026 года** перед вступлением в силу с 1 февраля принципа «одна семья — одна льготная ипотека», ликвидировавшего лазейку с оформлением двух кредитов на супругов.

Эти всплески не создали новых покупателей, а «выгребли» будущий спрос. Как результат, в марте рынок столкнулся с эффектом двойного опустошения: покупатели, которые при нормальных условиях вышли бы на сделку весной, уже приобрели жилье зимой. Эксперты рынка прямо называют текущие показатели «рекордно низкими» и следствием исчерпания отложенного спроса.

2. Кредитное сжатие: ипотека перестает быть драйвером

Высокая ключевая ставка (16% на начало года) сделала рыночную ипотеку экстремально дорогой, а реформа льготных программ сузила круг

Москве достигала **67%**, то уже в марте она рухнула до **45%**. Рынок держится преимущественно на покупателях с живыми деньгами и рассрочках, число которых объективно ограничено.

Дополнительным барьером стала скрытая инфляция стоимости льготной ипотеки. Из-за сокращения госсубсидий банкам застройщики были вынуждены вводить «ипотечный прайс»: квартира при покупке в ипотеку де-факто стала стоить дороже из-за комиссий или отмены скидок, что нивелировало выгоду низкой ставки.

3. Загородный рынок: зима как форс-мажор

В сегменте загородной недвижимости (ИЖС) падение спроса усугубилось природно-климатическим фактором. В отличие от покупки квартиры в новостройке по цифровому буклету, приобретение дома требует обязательного физического осмотра участка, подъездных путей и инфраструктуры. Аномально снежная зима 2025–2026 годов с многочисленными перекрытиями трасс и рекомендациями МЧС воздержаться от поездок физически заблокировала просмотры. Часть сделок в этом сегменте не отменилась, а была сдвинута на второй-третий кварталы, когда погода позволила адекватно оценить объект.

4. Парадокс цен: почему дорогое финансирование не дает рынку упасть

Главная интрига текущего момента: рост цен при падении продаж. Средневзвешенная цена «квадрата» в московских новостройках достигла **616–635 тыс. руб.** (+13,7% за год). Это противоречит классическим законам рынка, но объясняется спецификой проектного финансирования через счета эскроу.

В условиях высокой ключевой ставки застройщик не может остановить рост цен, так как строительство ведется на дорогие кредитные деньги. Каждый месяц обслуживания проектного долга увеличивает себестоимость. При ставке 16% девелоперу экономически выгоднее держать высокий прайс и продавать медленно, компенсируя проценты маржой, чем давать дисконт и фиксировать убыток. Рентабельность большинства проектов находится на минимальных уровнях, и «подушки безопасности» для ценовых войн у застройщиков попросту нет.

Хотя в марте аналитики зафиксировали точечную отрицательную коррекцию цен (-0,3% к февралю) и рост применения индивидуальных дисконтов, о системном обвале речи не идет. Себестоимость строительства продолжает

5. Поведенческая экономика: режим тотальной осторожности

Помимо сухих цифр ставок и ДДУ, на рынок давит общий психологический фон. Согласно наблюдениям аналитиков, в обществе сформировался «режим сохранения ликвидности». В условиях высокой неопределенности домохозяйства склонны не к крупным приобретениям с долгосрочной долговой нагрузкой, а к формированию подушки безопасности.

Недвижимость, особенно на стадии котлована, перестала восприниматься как безрисковый инвестиционный актив и вновь стала сложным выбором, требующим оценки горизонта планирования и устойчивости личного бюджета.

Прогноз: стагнация вместо обвала

Рынок недвижимости входит в фазу низкой активности, но высокой ценовой инерции. Без существенного снижения ключевой ставки и, как следствие, удешевления проектного финансирования, застройщики продолжают балансировать между удержанием цен и точечными скидками для выполнения планов продаж. Ожидать восстановления спроса можно не раньше второй половины года, при условии смягчения денежно-кредитной политики ЦБ и адаптации покупателей к новым правилам игры на рынке льготной ипотеки. Пока же рынок продолжает работать на стыке двух разнонаправленных трендов: рекордного падения числа сделок и рекордной дороговизны строительства.

Что касается перспектив смягчения денежно-кредитной политики, то здесь рынок находится в состоянии сдержанного оптимизма. Прогноз аналитиков, опрошенных Банком России в рамках апрельского макроэкономического опроса, предсказывает снижение средней ключевой ставки до **14,1%** годовых по итогам 2026 года с перспективой дальнейшего снижения до **10,7%** в 2027-м. Однако даже при реализации базового сценария (снижение до 13% к концу года) рыночная ипотека останется дорогой для массового заемщика, а стоимость проектного финансирования продолжит давить на себестоимость. Возможно, оживления спроса и восстановления доступности жилья стоит ожидать не раньше **второй половины 2027 года**, когда, согласно прогнозам, ключевая ставка приблизится к нейтральному диапазону **7,5–8,5%**.

Ожидается, что до этого момента рынок продолжит функционировать в парадигме дорогих денег и ограниченного платежеспособного спроса.