ОТЧЁТ-ПРОГНОЗ 2027–2029

От сдачи дома до ТЦ: как новостройки Москвы двигают девять рынков

Каждый сданный дом запускает цепочку спроса: ремонт, стройматериалы, мебель, техника, продукты, школы, торговые центры и снова недвижимость. Мы разобрали, что сейчас строится в Москве по данным Единого ресурса застройщиков и ДОМ.РФ, как изменился спрос после октябрьского ужесточения семейной ипотеки и когда волна дойдёт до каждого сегмента.

≈19,4 млн м²	−28%	12%	40–43 млн м²
жилья строится в Москве (оценка по долям застройщиков в ЕРЗ)	продажи новостроек РФ в октябре 2026 к октябрю 2025 (ДОМ.РФ)	семейная ипотека в Москве для семьи с одним ребёнком с 1 октября	ожидаемый ввод МКД в РФ в 2027 г. против 44,6 млн м² в 2025-м

Главный вывод

2027 год — последний год «высокой волны» ключей в Москве, 2028–2029 — спад. Портфель, распроданный в 2020–2024 гг., продолжит сдаваться, и смежные рынки (ремонт, материалы, мебель, техника) получат поддержку в 2027 году. Но запуски новых проектов в 2025 году упали на 12%, переносы сроков ввода бьют рекорды, а продажи после 1 октября 2026 года обвалились на четверть. Это закладывает провал спроса «вниз по цепочке» на 2028–2029 годы.

Компании смежных отраслей, которые уже сейчас переориентируются с «новосёлов» на плановый ремонт существующего жилья, онлайн-каналы и экономсегмент, пройдут спад заметно легче.

Цепочка спроса и временные лаги

Через сколько месяцев после ввода дома сегмент получает пик спроса (оценка «Масштаба» по отраслевой практике)

Сдача дома	Ремонт	Стройматериалы	Мебель, интерьер	Быт. техника	Продукты	Школы	ТЦ	Недвижимость
0	+1–12 мес	+1–9 мес	+4–15 мес	+3–12 мес	+6–24 мес, затем постоянно	+12–36 мес	+24–48 мес	+12–60 мес

Отсюда правило: **ввод 2027 года определит выручку ремонта и материалов в 2027–2028 гг., мебели и техники — в 2028 г., торговли и школ — в 2029–2030 гг.** Падение запусков 2025–2026 гг. дойдёт до конечных звеньев цепочки только к 2029–2031 гг.

1. Предложение: кто и сколько строит

По данным ЕРЗ на 1 сентября 2026 года, рейтинг крупнейших застройщиков Москвы по текущему строительству возглавляют Фонд реновации, ПИК и «Самолёт». Доля ПИК в регионе — 10,2% при 1,98 млн м², доля MR Group — 5,41% при 1,05 млн м². Отсюда общий объём текущего строительства жилья в Москве — **около 19,4 млн м²** (оценка).

ЗАСТРОЙЩИК	СТРОИТСЯ В МОСКВЕ	ЧТО ВАЖНО ДЛЯ СМЕЖНЫХ РЫНКОВ
Фонд реновации	3,7 млн м²	Квартиры сдаются с отделкой: спрос не на ремонт, а на мебель, технику и переезд; новосёлы — старшего возраста
ПИК	1,9 млн м²	Массовый комфорт-класс, высокая доля квартир с отделкой
ГК «Самолёт»	1,07 млн м²	По РФ 42,9% объёма — с переносом сроков: риск сдвига волны вправо
MR Group	1,06 млн м²	Бизнес-класс: выше чек ремонта и интерьера
Донстрой	781 тыс. м²	Бизнес и премиум, крупные проекты
ГК ФСК / ГК А101	741 / 651 тыс. м²	А101 — Новая Москва: спрос на школы, сады, районные ТЦ
Level Group / Абсолют / Брусника	562 / 427 / 348 тыс. м²	Бизнес-класс, white box и отделка «под ключ»

Сильные стороны предложения

- Большой задел: при обычном цикле 2,5–3 года портфель даёт **6–7 млн м² ввода в год** на ближайшие два года (оценка).
- Портфель Москвы, по оценке ДОМ.РФ, перераспродан относительно стройготовности: у дольщиков, которые заедут в 2027 г., уже есть деньги и потребность.
- Реновация — стабильный, не зависящий от ипотеки поток новосёлов.

Риски предложения

- Переносы сроков ввода в РФ — рекорд, около 16,2 млн м² в 2026 г. (ЕРЗ.РФ, «Яков и партнёры»).
- Запуски 2025 г. упали на 12%, до 41 млн м²; ДОМ.РФ ждёт снижения ввода МКД в 2027 г. до 40–43 млн м².
- До 50% земельных участков девелоперов не используется.

2. Спрос: шок октября 2026

С 1 октября семейная ипотека стала адресной: в Москве для семьи с одним ребёнком ставка выросла до 12%, многодетным оставили 2–4% с лимитом до 18 млн ₽. В октябре в новостройках РФ продано 2 млн м² на 413 млрд ₽: на 23% меньше, чем в сентябре, и на 28% меньше, чем годом ранее. Ключевая ставка — 14%, рыночная ипотека — около 18,5%.

Что это значит для ввода

Сейчас сделки по ДДУ идут в дома со сдачей в 2028–2029 гг. Слабые продажи 2026–2027 гг. — это меньше денег на эскроу, новые переносы и меньше запусков. **Ввод в Москве в 2028–2029 гг. ниже уровня 2026–2027 гг. на 10–20% (оценка).**

Что может развернуть тренд

По прогнозу ДОМ.РФ, рыночная ставка по ипотеке может опуститься до 10,5% в 2027 г., а выдачи — вырасти до 1,6–1,8 млн кредитов. Тогда продажи восстановятся в 2027 г., а провал ввода сдвинется и станет мельче.

3. Прогноз по звеньям цепочки

Ремонт квартир

2027: рост · 2028–29: спад

Спрос на ремонтные работы в РФ в сентябре 2026 г. вырос на 24% год к году (Авито), но спрос **перетекает из ремонта новых площадей в плановый ремонт существующего жилья**. Стоимость ремонта в столицах за первое полугодие 2026 г. выросла на 6–7% (INFOline), за год — до +10–15%. Капитальный ремонт новостройки в Москве — 27–36 тыс. ₽/м² с материалами. 27% покупателей выбирают white box, 24% — квартиры без отделки.

Прогноз: 2027 — пик заказов от новосёлов (ключи по проектам 2023–2024 гг.). 2028 — снижение «новостроечного» потока на 10–20%, рост доли косметического и поэтапного ремонта. Ёмкость ремонта новых квартир в Москве — **порядка 90–120 млрд ₽ в год** (оценка: ≈130 тыс. квартир × 50% без отделки × ≈55 м² × ≈30 тыс. ₽).

Строительные материалы

Цены: +8–12% · объёмы: плоско

Офлайн-сети DIY теряют прибыль и сокращают магазины, продажи уходят на маркетплейсы. При этом сделки по стройматериалам на Авито за сезон выросли на 7%, оборот — на 10%, а спрос смещается в малые города (рост до 15%).

Прогноз: 2027 — рост в деньгах за счёт цен и волны ключей, но не в натуре. 2028 — сокращение спроса на черновые материалы (смеси, штукатурка, стяжка), устойчивость чистовых (плитка, ламинат, краски), спрос на которые даёт и вторичка. Выигрывают поставщики ремонтных бригад и онлайн-продажи с доставкой «в квартиру».

Мебель и интерьер

2027: стагнация · 2028: –

Мебельный рынок охлаждается: за 4 месяца 2026 г. выпуск бытовой мебели в деньгах снизился на 0,6%, офисной — на 7,3%; падает даже премиум. Главная проблема отрасли — падение спроса на крупные мебельные покупки.

Прогноз: кухни и встроенные шкафы — основной выигрыш от волны ключей 2027 г. (заказ через 3–6 месяцев после ремонта). Реновация даёт спрос на недорогие гарнитуры и спальни. В 2028 г. — давление на корпусную мебель «под новоселье»; растут рассрочка, комплекты «под ключ» и партнёрство с застройщиками и ремонтными компаниями.

Бытовая техника

+3–5% в 2027

Продажи крупной техники в «М.Видео» в I квартале 2026 г. выросли на 22,5% в штуках и только на 0,6% в деньгах: покупатель уходит в экономсегмент. Дистрибьюторы ждут роста рынка в 2026 г. на 3–5%.

Прогноз: встраиваемая техника для кухонь растёт вместе с волной ключей 2027 г.; в 2028 г. спрос держится за счёт замены, а маржа под давлением. Сильная позиция — продажа техники комплектом с кухней и ремонтом.

Продукты питания

Стабильный рост в новых районах

Самое устойчивое звено цепочки: спрос появляется с заселением и дальше не уходит. Новый микрорайон на 10–15 тыс. жителей создаёт продуктовый оборот порядка 1,5–2,5 млрд ₽ в год (оценка: 10–14 тыс. ₽ в месяц на человека).

Прогноз: 2027–2029 — рост в Новой Москве и на территориях комплексного развития. Выигрывают магазины у дома в первых этажах, дарксторы и пункты выдачи; первые 12–18 месяцев после заселения — окно, когда формируются привычки жителей.

Школы и сады

Дефицит мест 2027–2030

Новые кварталы заселяют молодые семьи, а льготная семейная ипотека 2020–2026 гг. сделала их основной долей покупателей. Пик нагрузки на школы приходится на 1–3 года после заселения, когда дети идут в первый класс и переводятся из старых школ.

Прогноз: дефицит мест в школах и садах сохранится в районах ввода 2025–2027 гг., особенно в Новой Москве. Растут частные сады, кружки, центры дополнительного образования и подготовки к школе. Октябрьская адресность семейной ипотеки к 2029–2030 гг. снизит долю молодых семей среди новосёлов (оценка).

Торговые центры

Ввод −40%, вакансия растёт

За 9 месяцев 2026 г. в Москве открылось три ТЦ на 52,1 тыс. м² (−52% год к году), и все их построили девелоперы жилья. За год ожидается 114 тыс. м² (−40%), две трети открытий — районные центры. Свободные площади в ТЦ — 5,7%; в I квартале в 52 ключевых ТЦ открылось 80 магазинов, а закрылось 208.

Прогноз: крупные ТЦ — стагнация и переформатирование. Растут компактные районные центры при ЖК (продукты, услуги, медицина, образование, ПВЗ). В 2027 г. возможен рост ввода в Москве примерно на треть за счёт ранее отложенных объектов (Commonwealth Partnership).

Недвижимость (вторичная волна)

Вторичка ↑ · аренда ↑ · стрит-ритейл ↑

Ужесточение льгот перетягивает спрос из новостроек на вторичку. Инвесторы, купившие квартиры в 2021–2024 гг., получают ключи в 2026–2027 гг. и выставляют их в аренду и на продажу.

Прогноз: 2027 — рост предложения «новой вторички» и аренды в сданных ЖК, умеренный рост цен (ДОМ.РФ ждёт роста цен на жильё на уровне инфляции). 2028–2029 — сокращение ввода поддержит цены новостроек. Коммерческие помещения на первых этажах — устойчивый спрос со стороны продуктов, услуг, медицины и образования.

4. Сводный прогноз по сегментам, Москва

СЕГМЕНТ	2027	2028	2029	ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР
Ввод жилья	≈ уровень 2026	−10…−20%	−10…−15%	Запуски 2025–26 гг., переносы
Продажи новостроек	0…+15%	+10…+20%	рост	Ипотечная ставка
Ремонт квартир	+5…+10%	−5…−10%	плоско	Ключи + плановый ремонт
Стройматериалы	+8…+12% ₽	0…+5% ₽	плоско	Цены, онлайн-каналы
Мебель, интерьер	0…+5%	−5…−10%	восстановление	Новоселья, рассрочка
Бытовая техника	+3…+5%	0…+3%	+3…+5%	Встраиваемая, экономсегмент
Продукты (новые районы)	рост	рост	рост	Заселение, формат «у дома»
Школы, сады, допобразование	дефицит	дефицит	выравнивание	Молодые семьи
ТЦ	ввод +30% от низкой базы	районные форматы	плоско	Онлайн, вакансия
Вторичка и аренда	рост предложения	рост цен	рост цен	Переток спроса, дефицит ввода

Проценты — экспертные оценки «Масштаба» в реальном выражении, если не указано «₽». Базовый сценарий: ключевая ставка к концу 2027 г. — 10–12%.

Сценарии

Позитивный — ипотека около 10,5% в 2027 г. (прогноз ДОМ.РФ): продажи восстанавливаются к середине 2027 г., спад смежных рынков в 2028 г. неглубокий.

Базовый — ставка снижается медленно: волна ключей 2027 г. поддерживает ремонт и материалы, в 2028–2029 гг. — спад «новосёльского» спроса.

Негативный — ставка выше 14%, массовые переносы: ввод сдвигается, а спад смежных рынков начинается уже во втором полугодии 2027 г.

Что делать бизнесу сейчас

- **Ремонт, материалы:** зайти в ЖК со сдачей в 2027 г. через управляющие компании и чаты дольщиков; строить продукт для вторички.
- **Мебель, техника:** пакеты «кухня + техника» с рассрочкой; партнёрство с застройщиками и бригадами.
- **Продукты, услуги:** брать в аренду первые этажи в ЖК до заселения — по цене ниже рыночной.
- **Образование:** частные сады и кружки в новых районах — дефицит до 2030 г.
- **Инвесторы:** стрит-ритейл в сданных ЖК вместо крупных ТЦ.

Источники

- Единый ресурс застройщиков (erzrf.ru): рейтинги застройщиков Москвы и РФ, 2026; РБК-Недвижимость, IRN.RU — ТОП застройщиков Москвы на 01.09.2026.
- ДОМ.РФ: продажи новостроек за октябрь 2026, прогнозы ипотеки и ввода; «Коммерсантъ» — ввод жилья и запуски 2025 г.
- INFOline, Авито Услуги, «Фонтанка» — ремонт и стройматериалы 2026; АПМДПР, Retail.ru — мебель; «М.Видео», «Марвел-Дистрибуция» — техника.
- CORE.XP, NF Group, IBC Real Estate, Commonwealth Partnership — торговая недвижимость Москвы 2026.

Реестр застройщиков на наш.дом.рф защищён от автоматического сбора данных, поэтому в отчёт вошли публикуемые ДОМ.РФ сводные цифры. Оценки помечены как оценки и требуют проверки по вашей нише и району.