

15 АПРЕЛЯ 2026 ГОДА

## В ПОИСКЕ БАЛАНСА МЕЖДУ ИПОТЕКОЙ И РАССРОЧКОЙ

**Рассрочка за 2022–2025 годы из нишевого инструмента превратилась в один из ключевых способов оплаты жилья на российском первичном рынке. В условиях быстрого роста доли продаж жилья в рассрочку НКР совместно с ДОМ.РФ и ЕРЗ провели ретроспективный анализ российского рынка недвижимости для оценки изменения роли рассрочки в продажах новостроек и её распространения по регионам страны.**

### Резюме

- На текущий момент рассрочка получила широкое распространение: её предлагают более 90% застройщиков, самый популярный размер необходимого первоначального взноса составляет около 30% от стоимости недвижимости, самый частый срок — до 1 года после сдачи объекта. При этом лишь 38% покупателей готовы воспользоваться этим инструментом: он остаётся ситуативным выбором.
- Доля неоплаченной части в общем портфеле заключённых договоров долевого участия (ДДУ), то есть портфель рассрочки, за 4 года выросла более чем в два раза (с 7,4% в среднем в 2022 году до 16,1% в среднем в 2025 году) при пятикратном увеличении абсолютного объёма — до 1,3-1,4 трлн руб. в конце 2025 года с ~300 млрд руб. в начале 2022 года.
- В этот период рост носил структурный характер и прямо коррелировал с ужесточением денежно-кредитной политики (ДКП) и изменениями в господдержке: повышения ключевой ставки и ограничение льготных ипотечных программ в большинстве случаев увеличивали разницу между суммой заключённых ДДУ и объёмом денежных средств на счетах эскроу (портфель рассрочки) с небольшим временным лагом.
- Распространение механизма покупки жилья в рассрочку по Российской Федерации неоднородно: при среднероссийском показателе в 15,2% на конец 2025 года есть ряд регионов (Санкт-Петербург, Ленинградская область и Крым), в которых доля рассрочки на первичном рынке выше 25%, суммарно на них приходится около 20% общего портфеля рассрочки.
- В отдельных регионах, в противовес общероссийской тенденции, доля портфеля рассрочки за последнее время снизилась, например, в Московской области и Башкирии, что объясняется в основном индивидуальными особенностями рынка недвижимости каждого из регионов. Москва, на которую приходится почти половина всех сделок по ДДУ в стране, держит долю продаж в рассрочку чуть выше 15% и во многом определяет общероссийскую картину.
- Рассмотрены три сценария дальнейшего изменения доли портфеля рассрочки в 2026 году, при этом ни в одном из них ухудшение платёжеспособности девелоперов не приобретает системный характер. Базовый сценарий предполагает снижение доли неоплаченных ДДУ до 12% по итогам года.

**Михаил Гольдберг**

руководитель Аналитического центра ДОМ.РФ

Рассрочка как инструмент продаж жилья используется довольно давно, только если раньше это был скорее нишевый инструмент, применявшийся чаще всего при покупке жилья в дорогом сегменте, то в 2024-2025 гг. стечение факторов вынудило застройщиков адаптировать его для массового покупателя. Реагируя на высокие рыночные ставки и завершение широкой господдержки, девелоперы стремились поддержать спрос, предлагая альтернативы традиционной ипотеке, а покупатели охотно эти инструменты использовали. По оценкам Аналитического центра ДОМ.РФ, в течение первого года после отмены «Льготной ипотеки» всего 60-65% продаж новостроек были осуществлены с ипотекой, раньше это значение могло превышать 90%.

Масштабирование рассрочек было хорошим решением для временного поддержания спроса, и они со своей ролью справились. Тем не менее, тот механизм несёт значительные риски для всех участников сделки и для отрасли в целом, поэтому по мере снижения ключевой ставки и застройщики, и сами покупатели всё чаще выбирают традиционную ипотеку. Когда рыночные ставки снизятся до приемлемых 12% рассрочка вновь станет редким явлением, используемым в основном при приобретении дорогостоящей недвижимости.

**Кирилл Холопик**

руководитель EP3

Рассрочка стала заметным явлением на первичном рынке жилья лишь после 1 июля 2024 года, когда произошёл секвестр безадресной льготной ипотеки. За счёт этого инструмента застройщики пытались восполнить падение спроса. При этом тогда никто из застройщиков не мог представить, насколько этот инструмент будет устойчивым.

Исследование НКР фиксирует то, что пик рассрочки, скорее всего, пройден. Застройщики стали гораздо тщательнее подходить к предоставлению рассрочки. Да и покупатели больше не рассматривают рассрочку как наиболее желанный инструмент для приобретения жилья. По данным актуального опроса потенциальных покупателей новостроек «Без ипотеки 3.0», проведённого EP3 и «Король Медиа», осведомлённость о рассрочке высокая — о таком инструменте слышали 53% респондентов. Однако воспользоваться ею готовы лишь 37,5%. При этом среди отказавшихся от рассрочки почти каждый четвёртый называет причиной неудобные условия: слишком короткий срок или высокие ежемесячные платежи.

Со стороны застройщиков логика та же: рассрочка замедляет наполнение эскроу-счетов, удорожает проектное финансирование.

Скорее всего, рассрочка вернётся в нишу, где исторически была органична — жильё бизнес-класса и выше, инвесторы, точечные проекты.

Постоянное снижение ключевой ставки создаёт условия для такого возврата. Когда ключевая ставка станет ниже 10%, начнёт оживать рыночная ипотека, которая заместит собой рассрочку.

**Александр Диваков**

директор группы корпоративных рейтингов, НКР

Рассрочка остаётся достаточно рискованным инструментом продаж по сравнению с классической ипотекой, но на текущий момент пик вероятной реализации рисков по уже выданным рассрочкам пройден, по нашему мнению, а при продолжающемся смягчении денежно-кредитной политики они будут и дальше снижаться. Для девелоперов это важный механизм поддержания спроса и объёма продаж в условиях высоких ставок, однако пользоваться им нужно максимально взвешенно: учитывать платёжеспособность клиентов, условия рассрочек и не подменять ими устойчивые модели финансирования проектов.

## ТРАНСФОРМАЦИЯ РАССРОЧКИ

Для целей данного исследования мы определяем размер портфеля рассрочки как разницу между стоимостью действующих ДДУ, заключённых в отношении проектов, строительство которых осуществляется по 214-ФЗ<sup>2</sup>, и объёмом денежных средств, находящихся на счетах эскроу.

Полагаем, что такой подход достаточно точно отражает объём неоплаченной части заключённых ДДУ (то есть портфель рассрочки), так как при заключении ДДУ с использованием ипотеки или при оплате исключительно собственными средствами на счёт эскроу поступает 100% стоимости объекта жилой недвижимости, в то время как при заключении ДДУ с рассрочкой платежа на счет эскроу поступает только объём осуществленных покупателем траншей оплаты.

За 2022–2025 годы программы рассрочки при покупке нового жилья превратились из нишевого инструмента застройщиков в один из ключевых способов оплаты жилья на первичном рынке России. Это связано с адаптацией девелоперов к изменениям условий ипотечного кредитования и государственной поддержки через предложение более гибких схем платежей для поддержания спроса в условиях высоких рыночных ставок. Несмотря на постепенное смягчение ДКП со второй половины 2025 года, ипотека остаётся достаточно дорогим инструментом для большинства покупателей недвижимости, особенно той их части, которая не может воспользоваться льготными программами.

С одной стороны, рассрочка обладает рядом существенных преимуществ для покупателей и застройщиков, так как позволяет распределить стоимость жилья во времени без привлечения ипотечного кредита и стимулирует спрос. С другой стороны, она несёт целый ряд рисков для всех участников рынка: для покупателей — слабая правовая защита, возможный пропуск платежей из-за их высоких размеров и, как следствие, потеря прав собственности при нарушении условий рассрочки; для застройщиков — повышенная финансовая нагрузка и потенциальные кассовые разрывы; для банков и регулятора — общий рост системного риска отрасли.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»

## 1 Ключевые преимущества и риски рассрочки для участников рынка

	Преимущества	Риски
<b>Покупатель</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• более мягкие требования к заёмщику, решение принимает девелопер, часто не нужна справка о доходах 2-НДФЛ</li> <li>• быстрое оформление без ипотечного одобрения и банковского скоринга</li> <li>• низкие или нулевые проценты на начальном этапе</li> <li>• гибкий график платежей и условий по соглашению с девелопером</li> <li>• возврат уплаченных взносов при расторжении ДДУ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• слабая юридическая защита права собственности: рассрочка не стандартизирована законодательно</li> <li>• санкции за просрочку: штрафы, пени или расторжение ДДУ с потерей квартиры</li> <li>• отсутствие налоговых вычетов</li> <li>• риск перехода на рыночные ставки после льготного периода</li> </ul>
<b>Застройщик</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ускорение продаж и сокращение нереализованного запаса: рассрочка привлекает покупателей, отказывающихся от ипотеки из-за высоких ставок</li> <li>• быстрый старт реализации: квартиры продаются активнее уже на начальном этапе проекта</li> <li>• гибкое ценообразование под конъюнктуру спроса</li> <li>• улучшение финансового состояния за счёт роста продаж, даже без единовременного поступления средств на эскроу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• медленная наполняемость счетов эскроу</li> <li>• удорожание проектного финансирования по проекту в целом</li> <li>• высокая вероятность кассовых разрывов</li> <li>• риск отказа покупателя от договора рассрочки или досрочного расторжения с возвратом средств</li> <li>• кредитный риск покупателя: риск неполной оплаты, дефолта, недостаточно качественная оценка платёжеспособности покупателя на этапе заключения договора рассрочки</li> <li>• юридический и регуляторный риски: споры, судебные разбирательства и необходимость взыскивать долги</li> <li>• риск повышенного внимания к рассрочкам со стороны регулятора, особенно при использовании «серых» схем</li> <li>• репутационные риски в случае использования «серых» схем</li> </ul>
<b>Банки и регулятор</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• дополнительный ипотечный доход: покупатель может оформить ипотеку на часть суммы, генерируя банку процентную выручку</li> <li>• снижение кредитного риска: банк финансирует контролируемую часть сделки, пока застройщик держит рассрочку на остаток</li> <li>• улучшение финансового состояния кредитуемого проекта за счёт роста продаж — даже без единовременного зачисления средств на эскроу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• вероятность системных рисков отрасли</li> <li>• сложность оценки платёжеспособности: часть оплаты идёт напрямую застройщику, минуя банковский контроль, что маскирует реальную финансовую нагрузку заёмщика</li> <li>• отсутствие чёткого надзора: назначенные регуляторы по схемам рассрочки не определены</li> <li>• рост конкуренции со стороны застройщиков за клиента, вытесняющей классические ипотечные продукты и снижающей маржу банка</li> <li>• регуляторные и репутационные риски: работа с девелоперами, использующими рассрочку в обход эскроу, грозит недостроем и массовыми претензиями</li> </ul>

## МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование проведено на основе следующих данных, объединённых НКР:

### количественные

- данные ДОМ.РФ по объёму действующих ДДУ с использованием счетов эскроу в разрезе субъектов РФ и ежемесячно за 2022–2025 годы;
- данные Банка России по объёму денежных средств на счетах эскроу, также в разрезе субъектов РФ и по тем же датам;

### качественные

- панельный опрос 98 девелоперов, проведённый Аналитическим центром ДОМ.РФ, ЕРЗ и «Король Медиа» с 27 января по 5 февраля 2025 года;
- панельный опрос 2 500 респондентов в 27 регионах РФ, проведённый ЕРЗ и «Король Медиа» в феврале 2026 года;
- проведённый НКР опрос 10 застройщиков, формирующих около 15% текущего объёма строительства в России по состоянию на конец февраля 2026 года.

Опросы позволили оценить качественные параметры рассрочки как продукта (использование застройщиками, доля сделок, первоначальный взнос, срок, ставка на остаток), а также текущие вероятности дефолтов. Существенной для стресс теста стала оценка самих девелоперов: порядка 5% покупателей жилья в рассрочку не выполняют обязательства (дефолт).

Исходя из количественных данных, агентство рассчитало показатель объёма части неоплаченной недвижимости по программам рассрочки (RASS), определяемый как разность между объёмом действующих ДДУ (DDU) и объёмом средств на эскроу (ESC):

$$RASS_{r,t} = DDU_{r,t} - ESC_{r,t},$$

где:

$r$  – субъект РФ,  $t$  – момент времени.

При положительных значениях величина RASS интерпретируется как портфель продаж в рассрочку (обязательства покупателей перед застройщиком, ещё не перекрытые средствами на эскроу).

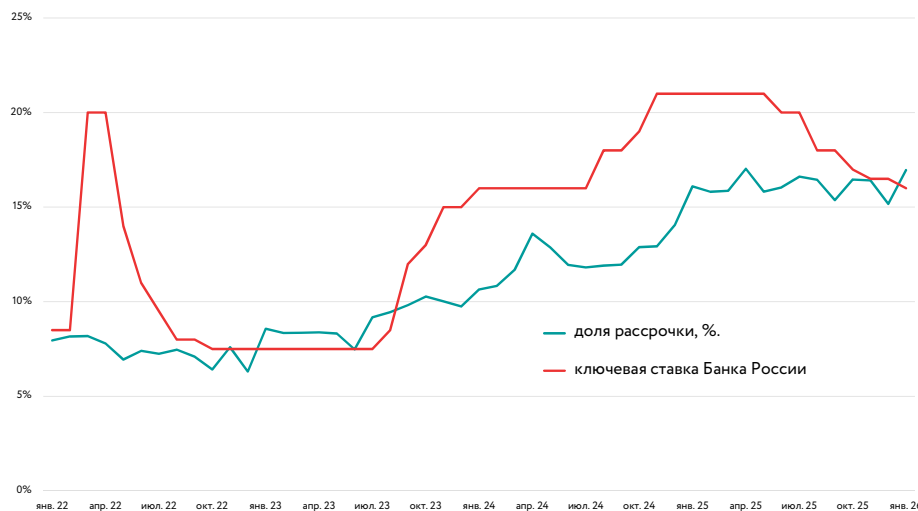
Далее НКР рассчитало долю неоплаченной рассрочки в портфеле ДДУ:

$$share_{r,t}^{RASS} = \frac{RASS_{r,t}}{DDU_{r,t}}$$

## РАССРОЧКА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РФ: ДИНАМИКА 2022–2026 ГОДОВ

Рост доли портфеля рассрочки с 7,4% до 16,1%<sup>3</sup> с 2022 по 2025 год носил устойчивый характер и прямо коррелировал с ужесточением условий ипотечного кредитования.

### II Динамика ключевой ставки и доли портфеля рассрочки



Источники: данные ДОМ.РФ и Банка России

График демонстрирует чёткую прямую зависимость, особенно выраженную с 2023 года: каждый скачок ключевой ставки (август 2023 года — с 7,5% до 12%, октябрь 2024 года — до 21%) сопровождался ростом доли портфеля рассрочки. При этом льготная ипотека с господдержкой частично гасила этот эффект в 2023 — первой половине 2024 года: пока льготные программы работали в полном объёме, спрос на рассрочку оставался умеренным. После завершения действия массовой льготной ипотеки в июле 2024 года объём неоплаченной рассрочки существенно вырос и до сих пор держится на достигнутом уровне.

За 4 года разница между заключёнными ДДУ и объёмом денежных средств на счетах эскроу выросла в 5 раз, до 1,3–1,4 трлн руб. в конце 2025 года с ~300 млрд руб. в начале 2022 года, тогда как просто объём заключённых ДДУ — в 2,5 раза, до 8,7 трлн руб.

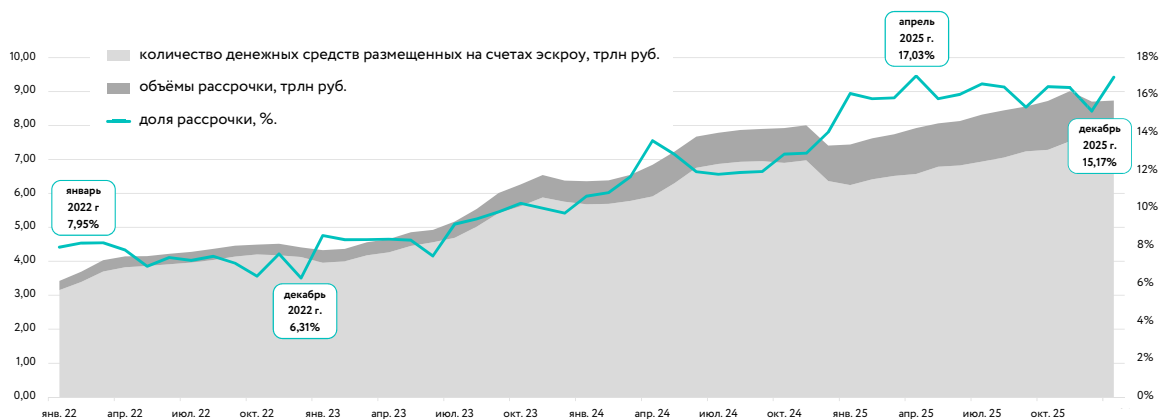
Рассрочка превратилась в один из основных альтернативных каналов продаж: по данным панельного опроса девелоперов, в ноябре–декабре 2024 года уже 91% застройщиков предлагали рассрочку, а у каждого четвёртого она обеспечивала от 25% до 50% всех сделок и более.

<sup>3</sup> В среднем за год

В январе 2022 года объём действующих ДДУ в России составлял 3,4 трлн руб., из которых не оплачено было лишь 272 млрд руб., или 7,9%, то есть программы рассрочки присутствовали на рынке, но были нишевым инструментом и не оказывали существенного влияния на структуру спроса.

Тогда программами рассрочки пользовались преимущественно инвесторы, которые покупали квартиры на ранних этапах строительства и не хотели замораживать капитал, или покупатели, которые не хотели использовать ипотечные программы в силу ряда причин (отсутствие одобрения, в будущем ожидали денежные поступления, которые могли бы закрыть большую или всю часть стоимости объекта и пр.).

### III Динамика рассрочки



Источники: данные ДОМ.РФ и Банка России

## 2022–2023

### стабильная доля продаж в рассрочку на фоне льготной ипотеки и низких рыночных ставок

В период широкого распространения программы «Льготная ипотека» и низкой ключевой ставки Банка России размер портфеля рассрочки оставался в диапазоне 7–9% от заключённых ДДУ. Массовая доступность ипотечного финансирования по субсидированным ставкам сделала ипотеку главным инструментом покупки жилой недвижимости, и общий объём портфеля ДДУ увеличился с 3,4 трлн руб. на начало 2022 года до 6,4 трлн руб. к концу 2023 года.

## 2024

### первая волна роста рассрочки на фоне ужесточения ДКП

Повышение ключевой ставки Банка России с 16% в начале 2024 года до 21% к осени того же года привело к существенному удорожанию рыночной ипотеки. Это создало условия для распространения рассрочки: к середине 2024 года доля неоплаченных действующих ДДУ уже превышала 13%. Именно в этот период застройщики начали системно использовать программы рассрочки как инструмент поддержания спроса в условиях снижения доступности ипотечного кредитования.

## **II полугодие 2024 — май 2025 структурный сдвиг**

Отмена массовой «Льготной ипотеки» в июле 2024 года при высоких рыночных ставках стала ключевым триггером для резкого роста доли рассрочки. В апреле 2025 года зафиксирован исторический максимум доли неоплаченной части ДДУ — 17,0%, что в абсолютном выражении составило около 1,3 трлн руб. Таким образом, за период с середины 2024 по апрель 2025 года объём портфеля рассрочки вырос более чем на 40%. Рассрочка перестала быть нишевым инструментом продаж и приобрела роль одного из основных механизмов, обеспечивающего поддержание покупательской активности на первичном рынке в условиях высоких ставок и отмены «Льготной ипотеки».

## **июнь 2025 — январь 2026 стабилизация**

К концу 2025 года доля портфеля рассрочки несколько снизилась — до 15,2% при общем объёме заключённых ДДУ в 8,7 трлн руб. Декабрь 2025 года, по данным Банка России, показал всплеск ипотечных выдач до 811 млрд руб. — максимум с середины 2024 года — на фоне ожиданий ужесточения отдельных условий «Семейной ипотеки» с февраля 2026 года, а также публичных обсуждений возможности дифференциации ставки по программе. Учитывая, что основной рост продаж новостроек в декабре 2025 г. произошёл за счёт ипотеки с господдержкой, в особенности «Семейной ипотеки», портфель рассрочки в денежном выражении остался неизменным, а доля в ДДУ — снизилась. Также причинами могли стать частичное погашение/перевод в ипотеку ранее заключённых договоров с рассрочкой, смягчение ДКП и повышение доступности рыночной ипотеки — рост новых ДДУ с рассрочкой прекратился, то есть количество новых рассрочек соответствовало объёму оплат по «старым». Тем не менее текущий уровень вдвое превышает значения начала 2024 года, что свидетельствует о структурном, а не конъюнктурном характере произошедших изменений.

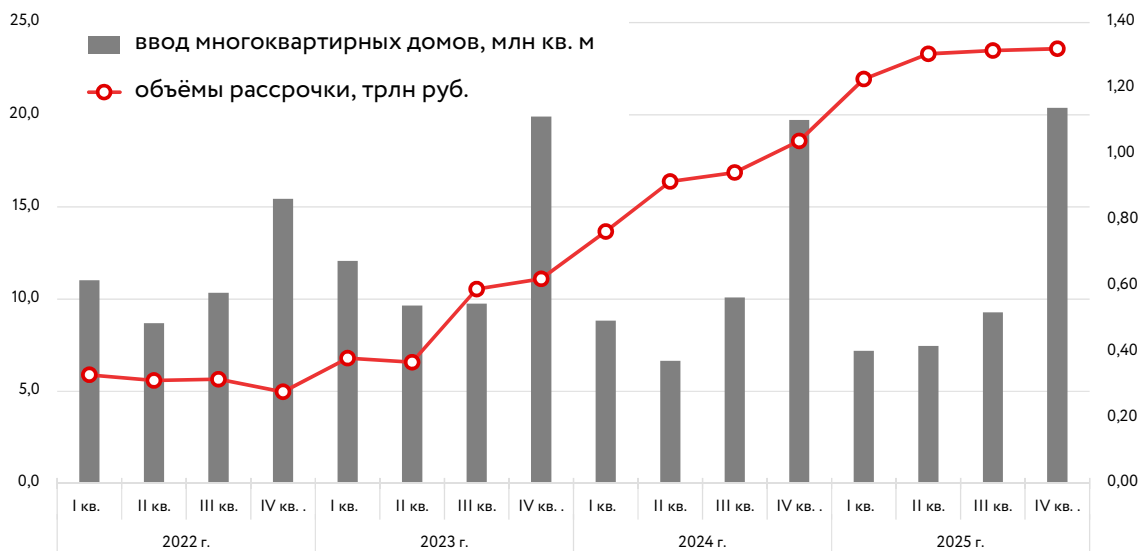
## Влияние рассрочки на застройщиков

По данным Росстата, ввод жилья в России в 2022–2025 годах сохранялся на высоком и относительно стабильном уровне: порядка 102–110 млн м<sup>2</sup> в год, из которых около 42–44 млн м<sup>2</sup> в год приходилось на многоквартирные дома.

При этом объём новых запусков в ряде ключевых регионов начал сокращаться в 2024–2025 годах, что отражало осторожность девелоперов в вопросе вывода новых проектов на фоне высоких ставок и сниженного спроса.

Сопоставление динамики ввода в эксплуатацию с динамикой рассрочки показывает, что рост рассрочки не вызвал изменение строительной активности. Ввод жилья за 4 года увеличился примерно на 5%, тогда как портфель рассрочки вырос почти в пять раз. То есть на текущий момент использование рассрочки не оказало негативного влияния на застройщиков с точки зрения реализации возможных рисков, связанных с удорожанием проектного финансирования из-за более медленного наполнения эскроу, а также с кассовыми разрывами.

### IV Ввод многоквартирных домов и динамика рассрочки



Источники: данные ДОМ.РФ

## РАССРОЧКА И СЧЕТА ЭСКРОУ

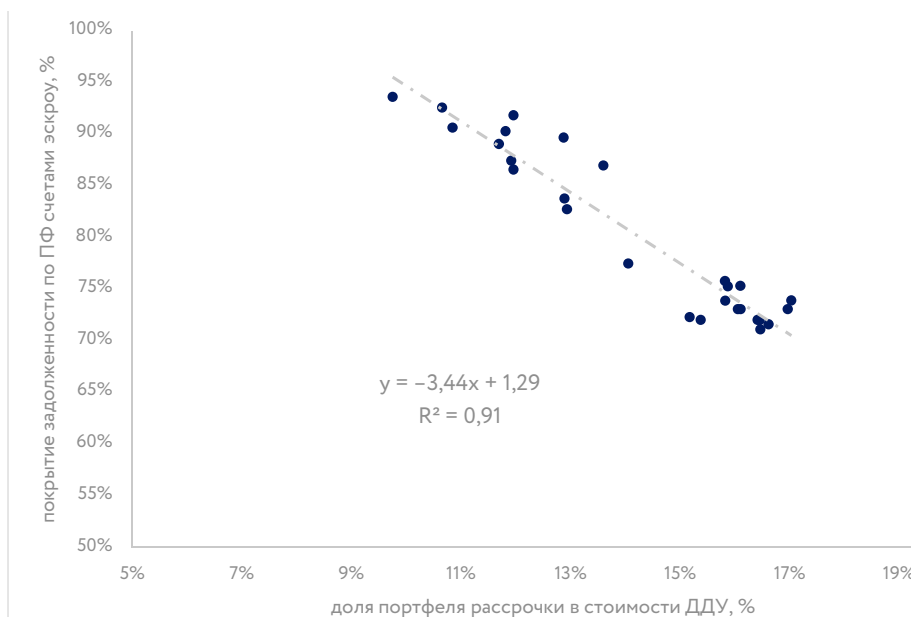
Наблюдается выраженная обратная зависимость покрытия<sup>4</sup> задолженности средствами на счетах эскроу от доли рассрочки: по данным помесечных наблюдений, с начала 2024 года рост доли рассрочки сопровождался снижением покрытия эскроу, что подтверждается данными на графике ниже. В среднем при прочих равных увеличение доли неоплаченных ДДУ (то есть портфеля рассрочки) на 1 п. п. соответствует снижению покрытия примерно на 3,4 п. п.

Экономически это можно объяснить тем, что неоплаченные рассрочки представляют собой недопоступления на счета эскроу, то есть средства, которые не формируют покрытие задолженности. Если бы эти недополученные средства были размещены на счетах эскроу, то уровень покрытия был бы заметно выше: например, на 01.01.2026 г. он составил бы ~80-85% вместо текущих ~70%. Таким образом, увеличение доли рассрочки оказывает значимое влияние на покрытие эскроу, а её снижение до нулевого уровня способствовало бы повышению покрытия в пределах до 15 п. п. в среднем в период с 2024 года.

Однако, с другой стороны, рассрочка позволила поддержать застройщиков в период высоких ставок, обеспечив хоть какое-то (хоть и неполное) поступление средств на счета эскроу. А в дальнейшем неоплаченные рассрочки являются возможностью для улучшения финансового состояния застройщиков в краткой и среднесрочной перспективе.

<sup>4</sup> Покрытие эскроу начиная с 01.01.2024 г. рассчитано по данным Банка России. Методология: объем остатков средств на счетах эскроу / задолженность.

### v Покрытие в зависимости от доли рассрочки



Источники: данные ДОМ.РФ

## СЦЕНАРИИ НА 2026 ГОД

НКР выделяет три вектора движения объёмов и доли портфеля рассрочки в зависимости от ДКП Банка России в 2026 году. При любом из трёх сценариев рассрочка в 2026 году останется значимым инструментом рынка, однако только жёсткий сценарий несёт некоторые потенциальные риски для финансовой устойчивости застройщиков на уровне страны в целом.

По мнению НКР, даже при быстром снижении ставки (до 11%) доля неоплаченной рассрочки к концу 2026 года останется на уровне около 11%, и даже при ужесточении ДКП доля рассрочки прогнозируется меньше, чем была на конец 2025 года.

**Базовый сценарий** подразумевает снижение ключевой ставки теми темпами, которыми она снижалась в последние полгода — до 13,5% к концу года. Портфель рассрочки при этом на конец 2026 года составит чуть больше 1,0 трлн руб., а доля рассрочки в портфеле заключённых ДДУ — около 11,5%, дефолты рассрочки при вводе в эксплуатацию — не более 5%<sup>6</sup> в среднем по РФ. Такая динамика рассрочки обеспечит допоступление денег на счета эскроу по имеющейся рассрочке в дополнение к новым договорам и положительно скажется на финансовом состоянии застройщиков. Системных проблем не ожидается.

**Жёсткий сценарий** подразумевает увеличение ключевой ставки до 17% к концу 2026 года в связи

с реализацией проинфляционных рисков. Объём расторжения договоров рассрочки до ввода объектов в эксплуатацию в данном случае может составить 7% и выше, объём под риском — 70-90 млрд руб. Это связано с ограничением возможности взять ипотеку для тех, кто заключил ДДУ с рассрочкой, при невозможности своевременной её оплаты. Системного кризиса в 2026 году не будет, но у части региональных застройщиков с высокой концентрацией рассрочки есть риск дефицита на счетах эскроу денежных средств, необходимых для покрытия кредитов проектного финансирования. При сохранении жёсткой ДКП в среднесрочной перспективе, риски возможны и у крупных девелоперов.

**Мягкий сценарий** подразумевает ускорение снижения ключевой ставки со значением в 11% на конец года. Портфель рассрочки в таком случае сократится до менее чем 1 трлн руб., а её доля — до 11,1%. Дефолты могут снизиться до 3% в связи с повышением доступности рыночной ипотеки. Часть покупателей могут конвертировать рассрочку в ипотеку, не дожидаясь ввода объекта. Сокращение портфеля рассрочки из-за предпочтения стандартных способов приобретения квартиры (ипотека), а также допоступление средств по ранее заключённым договорам с рассрочкой положительно скажутся на финансовом состоянии застройщиков. Снизится и процентная нагрузка на них, что естественным образом немного разгрузит проблемные регионы.

	Базовый сценарий	Ужесточение ДКП	Резкое смягчение ДКП
Описание	Темпы снижения ключевой ставки в 2026 году аналогичны наблюдавшимся во второй половине 2025 года	Ставка остаётся на текущем уровне (15%) до конца I полугодия 2026 года, а потом снова начинает расти	Со II полугодия 2026 года темпы снижения ставки чуть ускоряются
Ключевая ставка к концу 2026 года	13,5%	17%	11%
Доля рассрочки <sup>7</sup> , %	12%	13%	10%
Доля дефолтов от общего объёма рассрочки при введении объекта в эксплуатацию <sup>8</sup>	5%	7%	3%

<sup>6</sup> Данные НКР по результатам опроса восьми застройщиков, которые формирует около 10% доли текущего строительства.

<sup>7</sup> Применялся метод линейной регрессии отношения динамики ключевой ставки и объёмов рассрочки.

<sup>8</sup> Экспертная оценка НКР

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ

В настоящее время основная зона концентрации риска — три крупных субъекта РФ с долями рассрочки выше 25% от действующих ДДУ: Крым, Санкт-Петербург и Ленинградская область. Совокупный портфель рассрочки в этих регионах превышает 250 млрд руб., или 20% от общего портфеля рассрочки. И в случае развития событий по жёсткому сценарию НКР именно здесь возможны задержки ввода в эксплуатацию и давление на ковенанты застройщиков по проектному финансированию.

### ГЕОГРАФИЯ РАССРОЧКИ

Средний по России показатель доли портфеля рассрочки в заключённых ДДУ, составивший в конце 2025 года 15,2%, скрывает значительную межрегиональную дифференциацию. Вместе с тем анализ субъектов Российской Федерации<sup>5</sup> показывает, что программы рассрочки по регионам РФ распределяются не совсем равномерно.

По распространённости рассрочки регионы распределяются следующим образом:

- **Зона риска (доля рассрочки выше 20%)** охватывает 10 субъектов РФ, на которые приходится около 14% всех заключённых ДДУ и около 25% портфеля рассрочки, или 329 млрд руб. На три крупнейших субъекта — Санкт-Петербург, Ленинградскую область и Крым — приходится около 262 млрд руб., или около 20% всего портфеля рассрочки в РФ. В этих регионах концентрируются основные кредитные риски: рассрочка не дополняет ипотеку, а в определённой мере замещает её, что превращает момент ввода объектов в критическую точку для финансовой устойчивости девелоперов. С другой стороны, рассрочка позволила поддержать застройщиков в период высоких ставок, обеспечив поступление дополнительных средств на счета эскроу.
- **Высокий уровень (доля рассрочки от 15% до 20%)** — 21 регион; на них приходится 59% всех заключённых ДДУ и 57% портфеля рассрочки. С большим отрывом лидирует Москва, где сосредоточены 577 млрд руб. портфеля рассрочки, при этом доля рассрочки в ДДУ соответствует среднему уровню по стране — 15,1%. Среди остальных крупных регионов — Свердловская область (с долей рассрочки 19,5%), Татарстан (15,3%) и Ростовская область (18,6%), на которые приходятся около 8% всех заключённых ДДУ.
- **Средний уровень (доля рассрочки от 10% до 15%)** — 17 субъектов РФ. На эту группу приходятся 19% заключённых ДДУ и 15% портфеля рассрочки. На первом месте Московская область с 64 млрд руб., на втором — Краснодарский край (58 млрд руб.), на третьем — Приморский край (14,5 млрд руб.).
- **Умеренный уровень (доля рассрочки от 5% до 10%)** — 11 субъектов РФ с общей долей рассрочки всех видов менее 3% и общим портфелем заключённых ДДУ около 6%. Лидеры — Новосибирская область (около 10 млрд руб.), Самарская область (6 млрд руб.) и Алтайский край (5 млрд руб.).

<sup>5</sup> При анализе регионов были исключены субъекты РФ, где объёмы текущего строительства меньше 100 тыс. м<sup>2</sup> или отсутствует полный набор данных: республики Тыва, Бурятия, Башкортостан, Ингушетия, Калмыкия, Коми, Саха (Якутия), Северная Осетия, Хакасия, Чечня, Камчатский край, Еврейская автономная область, Чувашская республика, Ненецкий и Чукотский автономные округа, Амурская, Липецкая, Магаданская, Саратовская, Сахалинская, Томская, Волгоградская, Вологодская, Белгородская, Орловская области.

## VI Доля рассрочки в ДДУ-портфеле по субъектам РФ

Зона риска (20% и более)			
	доля, %	млрд руб.	
1	Республика Алтай	36,8%	2,8
2	Республика Марий Эл	34,4%	6,0
3	Карачаево-Черкесская Республика	31,1%	3,4
4	Республика Крым	30,7%	61,2
5	Ленинградская область	27,4%	42,9
6	Город Санкт-Петербург	26,5%	157,4
7	Тамбовская область	25,6%	2,6
8	Владимирская область	24,4%	4,8
9	Калининградская область	21,4%	12,7
10	Тюменская область	20,9%	35,3
<b>Итого</b>		329,16 млрд руб	
<b>Доля всех рассрочек в РФ</b>		24,8%	
<b>Доля всех заключенных ДДУ</b>		14,3%	

Высокий уровень (15–20%)			
	доля, %	млрд руб.	
1	Свердловская область	19,5%	58,2
2	Республика Карелия	19,1%	1,3
3	Иркутская область	19,1%	8,3
4	Кемеровская область – Кузбасс	18,7%	3,5
5	Ростовская область	18,6%	31,2
6	Мурманская область	18,5%	0,9
7	Ямало-Ненецкий АО	18,3%	3,3
8	Ставропольский край	17,9%	12,0
9	Ярославская область	17,7%	4,7
10	Республика Мордовия	17,6%	1,0
11	Город Севастополь	17,5%	1,9
12	Кабардино-Балкарская Республика	17,0%	1,3
13	Кировская область	16,2%	2,4
14	Тульская область	16,1%	9,5
15	Ульяновская область	16,1%	2,8
16	Удмуртская Республика	16,1%	6,4
17	Омская область	15,7%	4,3
18	Смоленская область	15,6%	1,4
19	Республика Татарстан	15,3%	38,5
20	Нижегородская область	15,3%	13,9
21	Город Москва	15,1%	576,8
<b>Итого</b>		783,51 млрд руб	
<b>Доля всех рассрочек в РФ</b>		57,3%	
<b>Доля всех заключенных ДДУ</b>		59,2%	

Средний уровень (10–15%)			
	доля, %	млрд руб.	
1	Воронежская область	14,9%	7,3
2	Курская область	14,9%	1,9
3	Краснодарский край	14,5%	57,6
4	Калужская область	14,5%	1,8
5	Республика Дагестан	14,4%	1,8
6	Рязанская область	14,3%	7,4
7	Челябинская область	14,1%	8,2
8	Костромская область	13,0%	0,6
9	Красноярский край	12,9%	6,4
10	Пермский край	12,7%	9,5
11	Брянская область	11,9%	1,2
12	Астраханская область	11,6%	5,1
13	Московская область	11,0%	64,1
14	Оренбургская область	10,9%	2,1
15	Хабаровский край	10,4%	9,9
16	Тверская область	10,1%	1,0
17	Приморский край	10,1%	14,5
<b>Итого</b>		200,69 млрд руб	
<b>Доля всех рассрочек в РФ</b>		15,2%	
<b>Доля всех заключенных ДДУ</b>		18,7%	

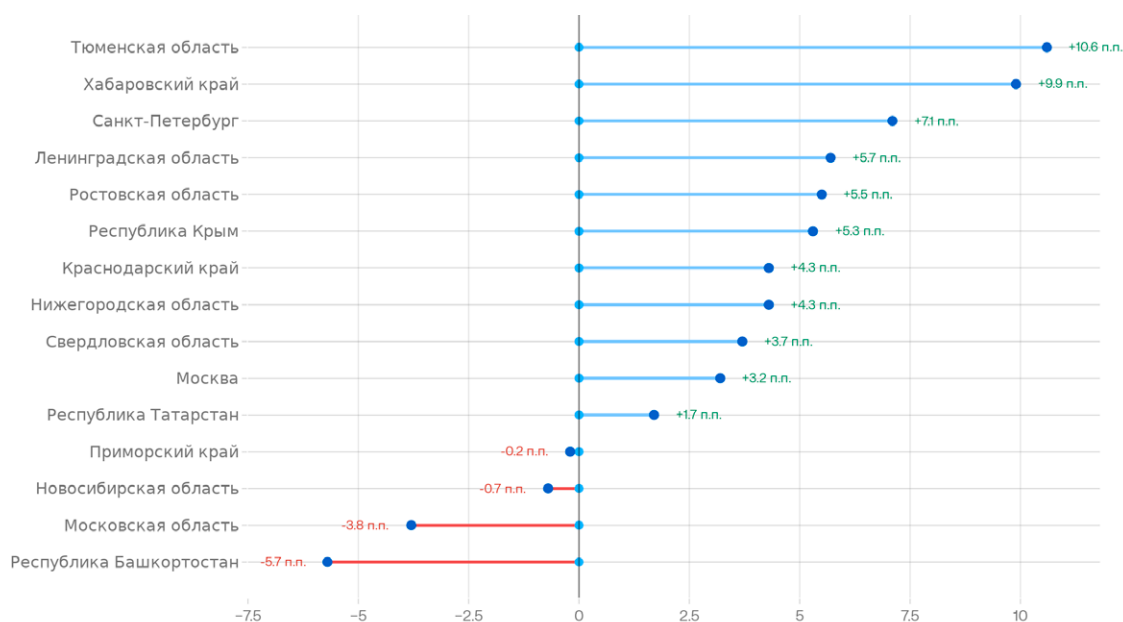
Умеренный уровень (5–10%)			
	доля, %	млрд руб.	
1	Алтайский край	9,9%	5,3
2	Самарская область	9,2%	6,4
3	Ивановская область	8,5%	0,5
4	Забайкальский край	7,2%	2,1
5	Курганская область	6,9%	0,5
6	Новосибирская область	6,8%	10,3
7	Архангельская область	6,8%	2,0
8	Псковская область	6,4%	0,3
9	Республика Адыгея	5,8%	1,7
10	Новгородская область	5,4%	0,3
11	Пензенская область	5,0%	1,7
<b>Итого</b>		31,13 млрд руб	
<b>Доля всех рассрочек в РФ</b>		2,4%	
<b>Доля всех заключенных ДДУ</b>		4,8%	

Источники: данные ДОМ.РФ; расчёты НКР

## ДИНАМИКА РАССРОЧКИ В РЕГИОНАХ ПОСЛЕ ОТМЕНЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ

Анализ охватывает 15 субъектов с наибольшим объёмом портфеля ДДУ, на которые на начало 2026 года совокупно приходилось 86% всех действующих ДДУ. С момента отмены «Льготной ипотеки» (с 01.07.2024 г.) медианная доля рассрочки по этой группе выросла с 12,0% до 15,3%, то есть прирост составил 4,3 п. п. за 18 месяцев.

### VII Доля рассрочки в ДДУ-портфеле: топ-15 регионов июль 2024 г. – январь 2026 г.



Источники: данные ДОМ.РФ, Банк России; расчёты НКР

	Доля рассрочки		Изменение	Доля в ДДУ РФ
	01.07.24	01.01.26		
Тюменская область	10,4%	20,9%	10,6 п. п.	1,9%
Хабаровский край	0,4%	10,4%	9,9 п. п.	1,1%
Санкт-Петербург	19,4%	26,5%	7,1 п. п.	6,8%
Ленинградская область	21,8%	27,4%	5,7 п. п.	1,8%
Ростовская область	13,2%	18,6%	5,5 п. п.	1,9%
Республика Крым	25,4%	30,7%	5,3 п. п.	2,3%
Краснодарский край	10,2%	14,5%	4,3 п. п.	4,6%
Нижегородская область	11,0%	15,3%	4,3 п. п.	1,0%
Свердловская область	15,8%	19,5%	3,7 п. п.	3,4%
Москва	11,9%	15,1%	3,2 п. п.	43,8%
Республика Татарстан	13,7%	15,3%	1,7 п. п.	2,9%
Приморский край	10,2%	10,1%	-0,2 п. п.	1,7%
Новосибирская область	7,4%	6,8%	-0,7 п. п.	1,7%
Московская область	14,9%	11,0%	-3,8 п. п.	6,7%
Республика Башкортостан	6,3%	0,6%	-5,7 п. п.	1,4%

Источники: данные ДОМ.РФ, Банк России; расчёты НКР

## Лидеры роста

Из 15 регионов 11 нарастили долю рассрочки, причём разброс был весьма широким — от +1,8 п. п. у Татарстана до +10,2 п. п. у Тюменской области.

**Тюменская область (+10,6 п. п.)** стала наиболее динамичным рынком среди крупных субъектов — доля перешагнула 20%-й порог. Рост объясняется высоким средним чеком сделки на фоне нефтегазового благополучия региона: часть покупателей — люди, не нуждающиеся в льготной ипотеке, но использующие рассрочку как инструмент оптимизации денежных потоков.

**В Хабаровском крае (+9,9 п. п.)** в 2022 году доля составляла 7,3%, к середине 2024 года она обвалилась до 0,4% (вероятно, крупный девелоперский проект завершил строительство и закрыл накопленную рассрочку), а затем запуски новых объектов вернули показатель к 10,4%.

**Москва**, занимающая 43,8% всего портфеля ДДУ страны, показала сравнительно умеренный прирост (+3,2 п. п.). Однако, учитывая вес этого региона, именно московская динамика в наибольшей мере определяет общефедеральный тренд.

## Регионы со снижением доли рассрочки

Снижение доли рассрочки зафиксировано в четырёх из 15 регионов. Каждый случай имеет свои структурные объяснения.

### Республика Башкортостан: -5,7 п. п. (с 6,3% до 0,6%)

Самое резкое падение в выборке — по сути, рассрочка практически исчезла из ДДУ-портфеля республики. Здесь сложился ряд факторов:

- **Эффект малого рынка.** Башкортостан — 1,4% от федерального портфеля ДДУ. Завершение одного-двух крупных проектов или смена стратегии одного девелопера способны кардинально изменить региональный показатель.
- **Короткие сроки рассрочки.** Локальная практика — рассрочка на срок до 2 лет «до ввода объекта» без удорожания.
- **Замедление активности на первичном рынке.** Согласно данным Росреестра, в республике в 2025 году зафиксировано на 5% меньше сделок с ДДУ.

### Московская область: -3,8 п. п. (с 14,9% до 11%)

Это второй рынок страны по объёму ДДУ (6,7% от федерального портфеля), и его разворот заметен на уровне агрегированной статистики. Вероятные причины:

- **Ипотека с господдержкой сохранила позиции в регионе.** Семейная ипотека в Московской области имеет лимит 12 млн руб. (как и в Москве), что покрывает большинство сделок на первичном рынке региона — ценовой уровень квартир здесь существенно ниже столичного. При этом в конце 2025 года был всплеск продаж новостроек с использованием ипотеки с господдержкой.
- **Семейные покупатели.** Московская область — один из лидеров среди регионов по числу семей с детьми, имеющих право на Семейную ипотеку. Значительная часть покупателей попадает в программу под 6%, не нуждаясь в рассрочке.
- **Конвертация части портфеля рассрочки в ипотеки по мере снижения ключевой ставки.**

### Новосибирская область: -0,7 п. п. (с 7,4% до 6,5%)

Снижение невелико и обусловлено тем, что Новосибирск переживал активную фазу сдачи домов в 2024–2025 годах: покупатели, оформившие рассрочку в 2022–2023 годах, завершали расчёты или конвертировали рассрочку в ипотеку при получении ключей, следовательно, остаток платежей по рассрочке снижался.

## Приложение. Опросы участников рынка

### ОПРОС ДЕВЕЛОПЕРОВ

Панельный опрос 98 девелоперов из разных регионов РФ, проведённый EP3, аналитическим центром ДОМ.РФ и «Король Медиа» с 27 января по 5 февраля 2025 года, охватывает застройщиков, которые осуществляют около 16% текущего строительства, что позволяет считать результаты репрезентативными для крупных и средних застройщиков.

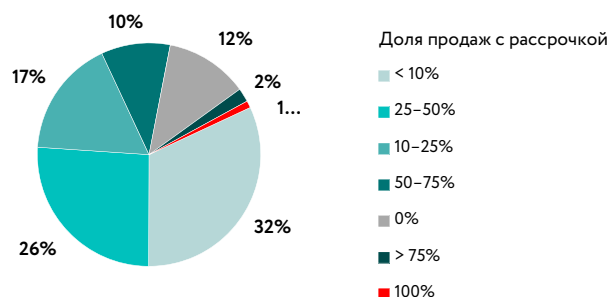
Результаты этого опроса продемонстрировали, что рассрочка стала стандартным инструментом девелоперов: 91% застройщиков имеют опыт продаж в рассрочку по ДДУ, у почти 40% застройщиков она обеспечивает от 25% до 75% сделок. Продукт унифицировался – типичный первоначальный взнос составляет около 30% (медиана 23%), срок чаще всего до 1 года, медианный период после сдачи объекта – 10 месяцев.

При этом лишь 38% покупателей готовы использовать рассрочку. Это означает, что инструмент остаётся ситуативным выбором при недоступности ипотеки или отсутствии необходимости в ипотеке.

При снижении ключевой ставки спрос на рассрочку может сократиться быстрее, чем это отразится в портфельной статистике.

#### Доля продаж с рассрочкой

ноябрь–декабрь 2024 г.

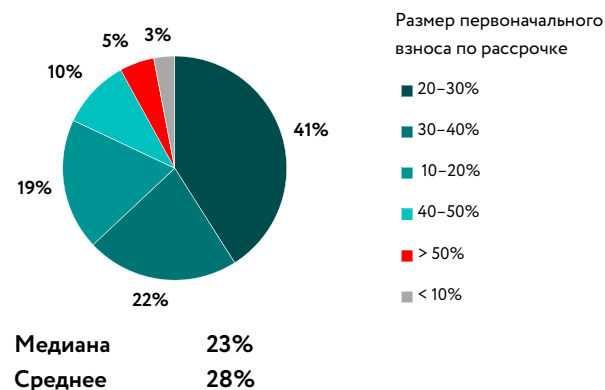


Медиана 13%  
Среднее 24%

#### Срок рассрочки



#### Размер первоначального взноса



Медиана 23%  
Среднее 28%

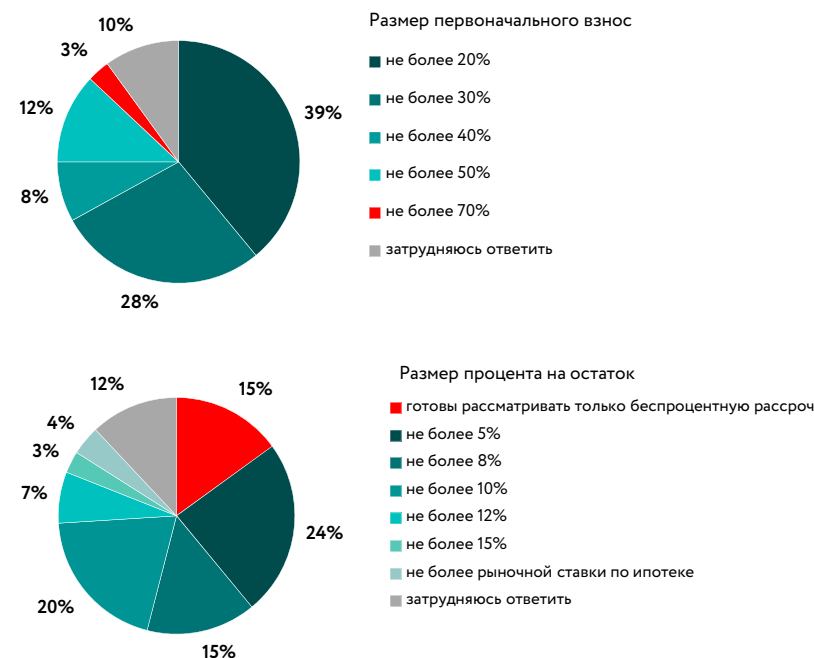
## ОПРОС ПОКУПАТЕЛЕЙ

Опрос был проведён EP3 и «Король Медиа» с января по конец февраля 2026 года, охватывал 2 500 респондентов в 27 регионах РФ. Все респонденты уже приобрели жильё в новостройке или готовятся это сделать.

### Финансовые инструменты для покупки квартиры в новостройке

	О которых слышали	Которыми готовы воспользоваться
Льготная ипотека (семейная, дальневосточная, IT и др.)	72%	45%
Рассрочка от застройщика	53%	38%
Рыночная ипотека	46%	26%
Специальные скидки и акции при покупке	36%	33%
Trade-in (зачёт имеющегося жилья в счёт цены приобретаемого)	28%	17%
Ипотека, по ставке ниже рыночной с повышением цены квартиры	24%	15%
Ипотека с кешбеком	7%	8%
Траншевая ипотека	7%	4%
Комбо ипотека	7%	4%

### Какие условия по рассрочке респонденты считают приемлемыми



## ОПРОС ПОКУПАТЕЛЕЙ

продолжение

### Одиночки

**35,8%**

специальные скидки и акции при покупке

**34,8%**

рыночная ипотека

**34,1%**

рассрочка от застройщика

### ИНВЕСТОРЫ

**45,2%**

льготная ипотека

**39,2%**

рассрочка от застройщика

**33,6%**

специальные скидки и акции при покупке

### МОЛОДАЯ СЕМЬЯ С ДЕТЬМИ

**59,6%**

льготная ипотека

**32,1%**

рассрочка от застройщика

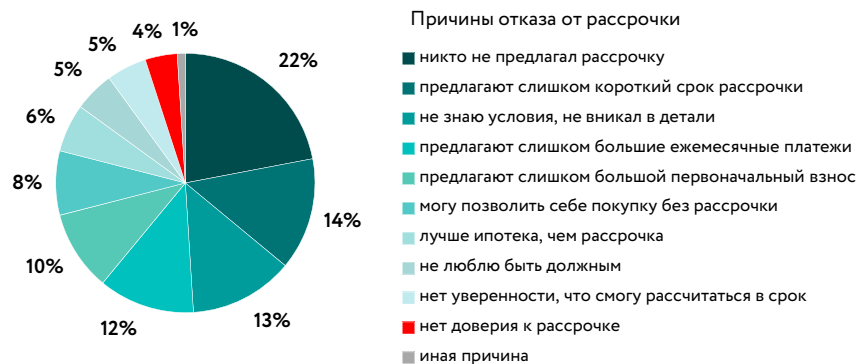
**27,6%**

специальные скидки и акции при покупке

## Из каких источников планируют гасить задолженность по рассрочке



## По какой причине могут отказаться от рассрочки



© 2026 ООО «НКР»  
Ограничение  
ответственности

Все материалы, автором которых выступает общество с ограниченной ответственностью «Национальные Кредитные Рейтинги» (далее – ООО «НКР»), являются интеллектуальной собственностью ООО «НКР» и/или его лицензиаров и защищены законом. Представленная [на сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#) информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Вся информация о присвоенных ООО «НКР» кредитных рейтингах и/или прогнозах по кредитным рейтингам, предоставленная [на сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#), получена ООО «НКР» из источников, которые, по его мнению, являются точными и надёжными. ООО «НКР» не осуществляет проверку представленной информации и не несёт ответственности за достоверность и полноту информации, предоставленной контрагентами или связанными с ними третьими лицами.

ООО «НКР» не несёт ответственности за любые прямые, косвенные, частичные убытки, затраты, расходы, судебные издержки или иного рода убытки или расходы (включая недополученную прибыль) в связи с любым использованием информации, автором которой является ООО «НКР».

Любая информация, являющаяся мнением кредитного рейтингового агентства, включая кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам, является актуальной на момент её публикации, не является гарантией получения прибыли и не служит призывом к действию, должна рассматриваться исключительно как рекомендация для достижения инвестиционных целей.

Кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам отражают мнение ООО «НКР» относительно способности рейтингуемого лица исполнять принятые на себя финансовые обязательства (кредитоспособность, финансовая надёжность, финансовая устойчивость) и/или относительно кредитного риска его отдельных финансовых обязательств или финансовых инструментов рейтингуемого лица на момент публикации соответствующей информации.

Воспроизведение и распространение информации, автором которой является ООО «НКР», любым способом и в любой форме запрещено, кроме как с предварительного письменного согласия ООО «НКР» и с учётом согласованных им условий. Использование указанной информации в нарушение указанных требований запрещено.

Любая информация, размещённая [на сайте ООО «НКР»](#), включая кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам, аналитические обзоры и материалы, методологии, запрещена к изменению, ранжированию.

Содержимое не может быть использовано для каких-либо незаконных или несанкционированных целей или целей, запрещённых законодательством Российской Федерации.

Кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам доступны [на официальном сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#).