

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ НА ФУНДАМЕНТЕ

Финансовое состояние

застройщиков жилья России за 2025 год

9 июля 2026 года

Автор:

Александр Диваков  
alexander.divakov@ratings.ru

**Крупнейшие застройщики завершили 2025 год с ростом операционных показателей и высокой рентабельностью, и в 2026 году рейтинговое агентство НКР ожидает сохранения их устойчивости, несмотря на отдельные риски.**

- Ведущие девелоперы по-прежнему сохраняют высокую активность: выручка и операционная прибыль компаний растут двузначными темпами, а средняя операционная рентабельность держится около 25%.
- Долговая нагрузка растёт быстрее продаж жилья, но пока остаётся в контролируемом компаниями диапазоне, её неравномерность для отдельных участников рынка во многом отражает цикличность ввода и раскрытия эскроу-счетов, а не системное падение кредитоспособности.
- Высокая ключевая ставка продолжает оказывать давление на качество обслуживания долга девелоперов: среднее отношение операционной прибыли до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов (OIBDA) к процентам снизилось до примерно 2,3, что говорит об уменьшившемся запасе прочности, но пока сектор в целом остаётся в зоне «умеренно комфортного» обслуживания долга при средней достаточности капитала 17%.
- Средний коэффициент абсолютной ликвидности около 22% показывает наличие у сектора заметного, но не избыточного денежного запаса для обслуживания краткосрочных обязательств.
- Признаков затоваривания пока не видно, несмотря на рост нераспроданных жилых площадей.
- При базовом сценарии плавного снижения ключевой ставки финансовое состояние крупных застройщиков в 2026 году останется в целом устойчивым: маржа и обслуживание долга сохранятся, а долговая нагрузка начнёт постепенно сокращаться вслед за раскрытием эскроу-счетов.
- Факторами риска остаются небольшие и региональные девелоперы с высокой долговой нагрузкой и слабой ликвидностью, в этом сегменте по-прежнему вероятны локальные дефолты и заморозка проектов.

Контакты для СМИ:

Игорь Илюхин  
igor.ilyukhin@ratings.ru

В 2025 году рынок первичного жилья в России вошёл в фазу замедления после нескольких лет аномально высокого спроса, подогретого льготной ипотекой и мягкой денежно-кредитной политикой. Цены на новостройки в большинстве крупных агломераций продолжили рост, но динамика продаж стала менее устойчивой, усилилась дифференциация между регионами и разными сегментами.

Отрасль продолжила адаптироваться к существующим реалиям, стараясь сохранить рентабельность в ожидании улучшения кредитных условий и спроса.

В текущем исследовании НКР проанализировало консолидированную отчётность 11 ведущих российских девелоперов, чтобы понять их текущее финансовое состояние и кредитоспособность.

#### Доля текущего строительства рассматриваемых компаний на конец 2025 года в целом по России

«Самолет»	4,02%
ПИК	3,18%
«Брусника»	1,30%
ЛСР	1,24%
Setl Group	1,00%
«Эталон»	1,00%
A101	0,90%
«Глоракс»	0,70%
«Легенда»	0,30%
АПРИ	0,24%
«Пионер»	0,21%
<b>Итого:</b>	<b>14,09%</b>

Застройщики в 2025 году сохранили значительную операционную рентабельность на фоне продолжающегося роста выручки и объёмов продаж, при этом высокие процентные ставки и замедление спроса продолжают подстёгивать рост долга и процентных платежей. Тем не менее наличие приемлемого запаса прочности по обслуживанию обязательств в совокупности с ростом операционных показателей свидетельствует о том, что большинство застройщиков из выборки НКР стараются управлять рисками и не допускать существенного ухудшения эффективности деятельности.

## II Совокупные операционные показатели 11 девелоперов млрд руб.

Показатель	2025 г.	Изменение к 2024 г.	2024 г.	Изменение к 2023 г.
Выручка	2 167	15%	1 888	22%
OIBDA	551	14%	485	20%
Денежные средства	435	26%	346	35%
Капитал	912	0%	911	16%
Активы	5 307	4%	5 126	27%
Остатки на счетах эскроу	1 762	23%	1 436	14%
Запасы (незавершённое строительство + готовая продукция)	2 051	14%	1 803	16%
Совокупный долг	3 118	30%	2 404	15%
Проценты чистые (без учёта капитализированных)	236	40%	168	51%
<b>Долговая нагрузка:</b> Совокупный долг <sup>1</sup> /OIBDA	2,46	23%	2,0	-3%
<b>Качество обслуживания долга:</b> OIBDA/проценты	2,33	-19%	2,00	-3%
<b>Рентабельность:</b> OIBDA/выручка	25%	-1%	2,88	-20%
<b>Ликвидность:</b> Денежные средства / текущие обязательства	22%	0	26%	-2%
<b>Достаточность капитала:</b> Капитал/активы	17%	-3%	22%	8%

<sup>1</sup> За вычетом денежных средств на счетах эскроу на конец 2025 года

Источники: данные компаний; расчёты НКР

За 2025 год совокупная выручка 11 застройщиков выросла на 15%, с 1,9 трлн до 2,2 трлн руб., при этом OIBDA достигла 551 млрд руб., прибавив 13% с 2024 года, а операционная рентабельность (OIBDA/выручка) осталась вблизи 25%, что свидетельствует о сохранении устойчивости операционной деятельности застройщиков.

Совокупный долг вырос за год на 30%, быстрее объёма денежных средств на счетах эскроу (+23%), что свидетельствует о замедлении продаж относительно роста заёмных средств. Это, в свою очередь, привело к увеличению долговой нагрузки на 23% после сокращения на 3% в 2024 году. Замедлившийся приток денежных средств также связан с ростом популярности программ рассрочки, в рамках которых на счета эскроу поступает

только сумма осуществлённых платежей, а не полная стоимость объекта недвижимости.

Качество обслуживания долга снизилось на 19%, и среднее отношение OIBDA к процентным платежам составило 2,33, что всё ещё означает умеренный запас прочности по обслуживанию застройщиками своих обязательств при сохраняющемся давлении со стороны возросших в прошлом году процентных платежей, которые продолжают съедать существенную часть прибыли.

Ликвидность за год практически не изменилась: совокупная способность компаний обслуживать текущие обязательства осталась на уровне 22%, достаточном для закрытия большей части срочных обязательств. Достаточность капитала за год также практически не снизилась и составила 17%.

### III Выручка, OIBDA и рентабельность млрд руб.

	Выручка		OIBDA		Рентабельность по OIBDA	
	2025 г.	изменение к 2024 г.	2025 г.	изменение к 2024 г.	2025 г.	изменение к 2024 г.
ПИК	769	14%	158	23%	21%	2 п. п.
«Самолет»	367	8%	102	20%	28%	3 п. п.
Setl Group	159	5%	34	-13%	22%	-4 п. п.
A101	178	18%	80	-6%	45%	-11 п. п.
«Брусника»	116	52%	39	84%	34%	6 п. п.
«Глоракс»	41	27%	12	31%	28%	1 п. п.
АПРИ	25	7%	8	27%	31%	5 п. п.
«Легенда»	31	35%	7	55%	23%	3 п. п.
ЛСР	252	5%	61	-7%	24%	-4 п. п.
«Пионер»	76	61%	22	60%	29%	-1 п. п.
«Эталон»	154	17%	26	7%	17%	-2 п. п.

Источники: данные компаний; расчёты НКР

### Выручка и OIBDA

В 2025 году выручка всех компаний выборки увеличилась, но темпы роста существенно различались, тогда как снижение OIBDA зафиксировали сразу три из 11 компаний. Максимальную динамику обеих метрик продемонстрировали «Пионер», «Брусника» и «Легенда» за счёт вывода на рынок ранее начатых проектов. Устойчивый рост выручки также показали ПИК (+14%), A101 (+18%) и «Эталон» (+17%), тогда как для остальных компаний выборки он был более сдержанным. Операционная прибыль сократилась у Setl Group (-13%), ЛСР (-7%) и A101 (-6%), однако снижение носило преимущественно циклический характер и было связано с графиком ввода проектов, а не с ухудшением операционной эффективности.

### Рентабельность по OIBDA

Разброс по компаниям в выборке в прошлом году был значительным — от 45% у A101 до 17% у «Эталона». Сильнее всего рентабельность снизилась у A101, но даже после этого показатель остался самым высоким в выборке. Больше всего рентабельность выросла у «Брусники», составив 34%.

Колебания рентабельности также в основном были связаны с циклическостью ввода жилья в эксплуатацию и началом реализации новых проектов. Рентабельность около 20% и выше показывает сохранение значительного операционного рычага, который пока позволяет перекладывать растущие затраты на покупателя даже в условиях высоких процентных ставок.

### IV Совокупный долг, денежные средства на счетах эскроу и долговая нагрузка

	Совокупный долг млрд руб.		Денежные средства на счетах эскроу млрд руб.		Долговая нагрузка (совокупный долг минус средства на эскроу / OIBDA)	
	2025 г.	изменение к 2024 г.	2025 г.	изменение к 2024 г.	2025 г.	изменение к 2024 г.
ПИК	823	25%	498	28%	2,0	-1,1%
«Самолет»	750	16%	368	13%	3,7	0,2%
Setl Group	162	29%	96	11%	1,9	96%
A101	166	41%	190	-4%	—	-
«Брусника»	291	41%	113	66%	4,5	-30%
«Глоракс»	85	80%	40	117%	3,8	19%
АПРИ	44	38%	5	-32%	4,9	27%
«Легенда»	88	98%	43	66%	6,3	58%
ЛСР	364	42%	218	58%	2,4	33%
«Пионер»	123	25%	87	30%	1,6	-28%
«Эталон»	222	26%	104	-7%	4,5	72%

Источники: данные компаний; расчёты НКР

Совокупный долг 11 девелоперов по итогам 2025 года вырос почти на треть, с 2,41 трлн до 3,12 трлн руб., опередив темпы роста выручки и OIBDA.

Средства на счетах эскроу тоже заметно выросли — с 1,44 трлн до 1,76 трлн руб. (+23%), однако темп их роста несколько отставал от увеличения долга, что привело к снижению среднего покры-

тия долгов обязательствами дольщиков. Следует учесть, что доля долга, покрытая эскроу, с высокой вероятностью имеет льготную ставку в рамках проектного финансирования, поэтому её не всегда выгодно быстро сокращать (вводить объекты в эксплуатацию), чтобы не увеличивать средние процентные расходы по портфелю.

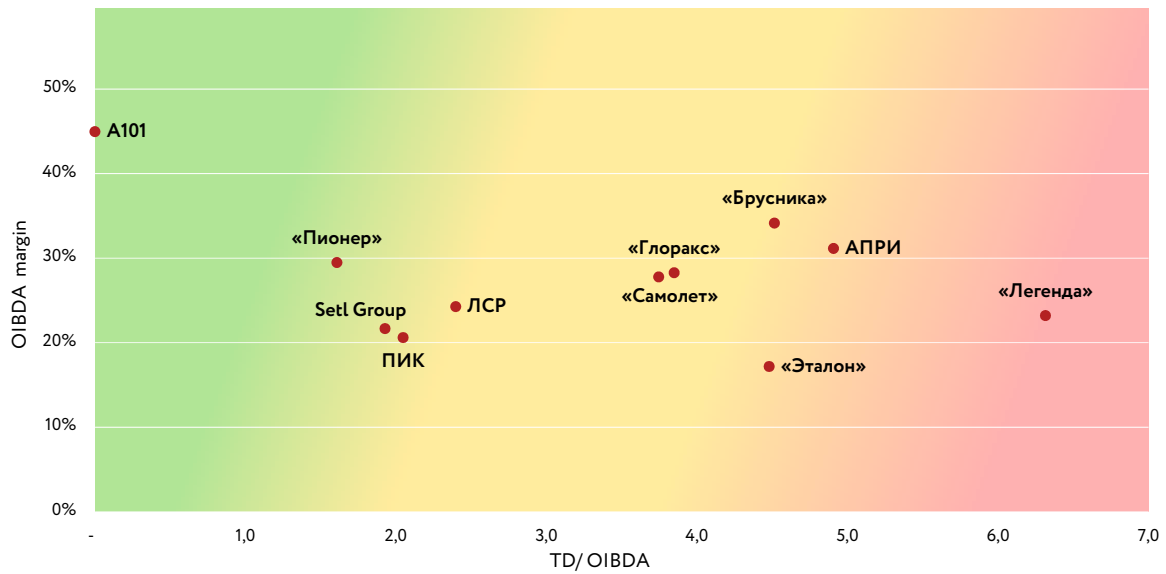
**Долговая нагрузка**

Долговая нагрузка среди компаний выборки по-прежнему распределяется неравномерно: несколько участников отрасли значительно её снизили («Брусника», «Пионер»), другие существенно нарастили (Setl Group, «Эталон», «Легенда»). Различия в распределении и сильная волатильность долговой нагрузки от года к году, как правило, обусловлены различными циклами реализаций проектов и раскрытием счетов эскроу, а не существенным изменением кредитоспособности.

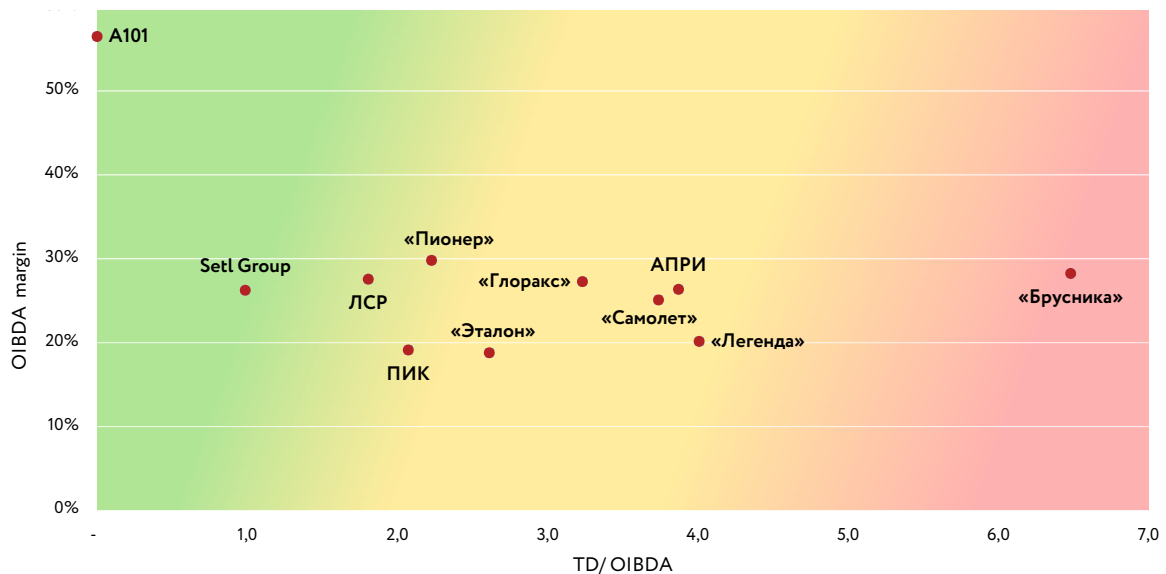
Комфортным (менее 3,0) уровень долговой нагрузки по итогам 2025 года остаётся у А101, «Пионера», Setl Group, ПИК и ЛСР. У А101 долг фактически перекрыт средствами на счетах эскроу, у остальных компаний текущий операционный поток обеспечивает обслуживание обязательств с заметным запасом. Наиболее высокая долговая нагрузка фиксируется у компании «Легенда».

**Динамика долговой нагрузки застройщиков**

**2025 год**



**2024 год**



Источники: данные компаний; расчёты НКР

### Долг и капитал

НКР считает отношение OIBDA к процентам одним из ключевых индикаторов кредитоспособности, поскольку он напрямую отражает способность компании обслуживать долг за счёт текущей операционной деятельности. Уровень достаточности капитала рассматривается как дополнительный буфер: он показывает, в какой мере компания может направить собственные ресурсы на погашение обязательств в случае ухудшения операционных результатов.

В 2025 году совокупные чистые процентные платежи (без капитализированных процентов) рас-

сматриваемых компаний выросли на 40%, в связи с чем средний показатель качества обслуживания долга (OIBDA/проценты) снизился с 2,88 до 2,33. Однако этот показатель прочности пока ещё не приблизился вплотную к критической отметке 1,0, при уходе ниже которой операционного потока компании перестаёт хватать на покрытие процентных платежей.

Средняя достаточность капитала при этом практически не изменилась и составила 17%, что НКР оценивает как приемлемый уровень, несмотря на более заметные колебания у отдельных компаний выборки.

### VI Качество обслуживания долга и достаточность капитала млрд руб.

	Процентные платежи <sup>1</sup>		OIBDA/%		Достаточность капитала	
	2025 г.	изменение к 2024 г.	2025 г.	изменение к 2024 г.	2025 г.	изменение к 2024 г.
ПИК	33	0,8%	4,8	22%	27%	7 п. п.
«Самолет»	43	47%	2,4	-19%	5%	0 п. п.
Setl Group	13	29%	2,6	-33%	13%	-3 п. п.
A101	23	16%	3,4	-19%	37%	-5 п. п.
«Брусника»	15	128%	2,6	-19%	6%	1 п. п.
«Глоракс»	9	7,5%	1,4	22%	7%	4 п. п.
АПРИ	4	80%	2,2	-30%	13%	-1 п. п.
«Легенда»	2	2,9%	1,4	183%	6%	-2 п. п.
ЛСР	46	54%	3,2	51%	20%	-6 п. п.
«Пионер»	18	84%	1,3	-40%	13%	-1 п. п.
«Эталон»	29	71%	1,2	-13%	8%	-11 п. п.
<b>Итого:</b>	<b>236</b>	<b>40%</b>	<b>2,33</b>	<b>-18,9%</b>		

<sup>1</sup> Проценты за вычетом неденежных эффектов от экономии на ставке по долгу, привлечённому с использованием механизма эскроу-счетов  
Источники: данные компаний; расчёты НКР

У восьми компаний из выборки уровень обслуживания долга остаётся не ниже комфортного, и только у трёх он является низким. У семи компаний доля капитала в структуре фондирования не ниже комфортных 10%, у остальных – в диапазоне от 5% до 8%.

При этом наблюдается снижение показателей качества обслуживания долга для большинства рассматриваемых компаний (8 из 11).

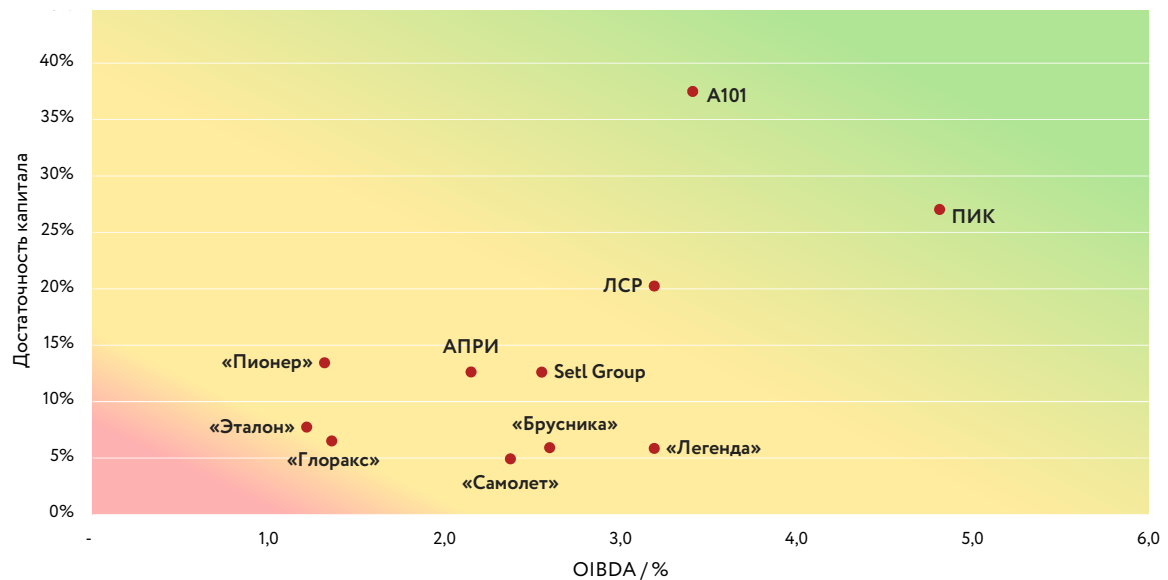
По итогам 2025 года можно сказать, что давление процентной нагрузки на компании продолжается, и есть тенденции к снижению качества обслу-

живания долга, поскольку проценты продолжают съедать прибыль застройщиков. Однако пока лишь у трети компаний из выборки качество обслуживания долга находится в зоне «повышенного риска».

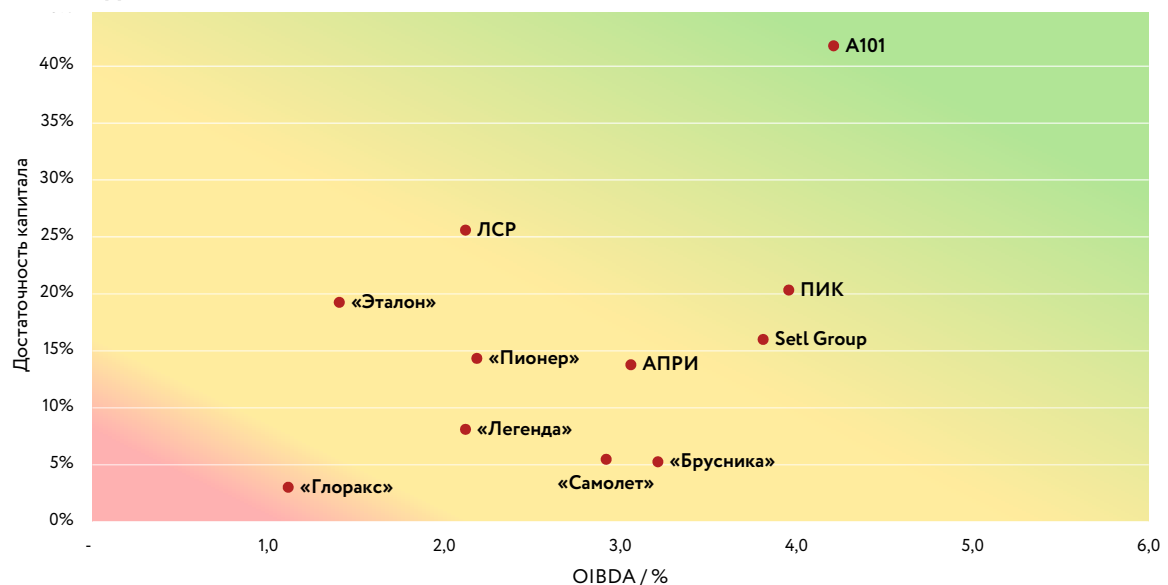
ПИК сохраняет высокий запас прочности по уплате процентных платежей, при высокой достаточности капитала. Комфортный уровень обслуживания долга поддерживают А101, «Легенда» и ЛСР при высоком уровне достаточности капитала у А101 и ЛСР. Низкие метрики обслуживания долга фиксируются у «Глоракса», «Пионера» и «Эталона».

**VI** Динамика качества обслуживания долга и достаточности капитала

**2025 год**



**2024 год**



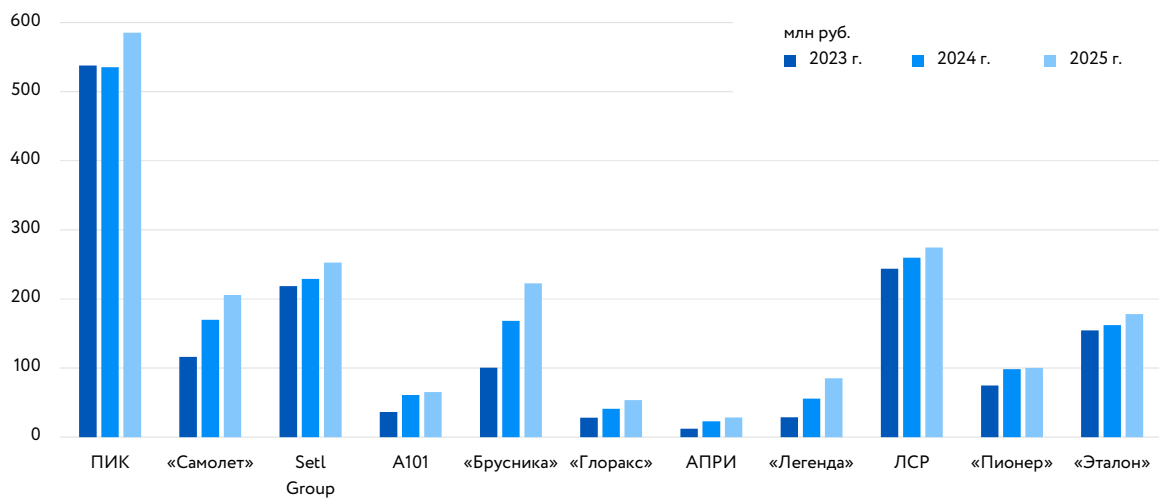
Источники: данные компаний; расчёты НКР

**Товарные запасы и продажи через эскроу**

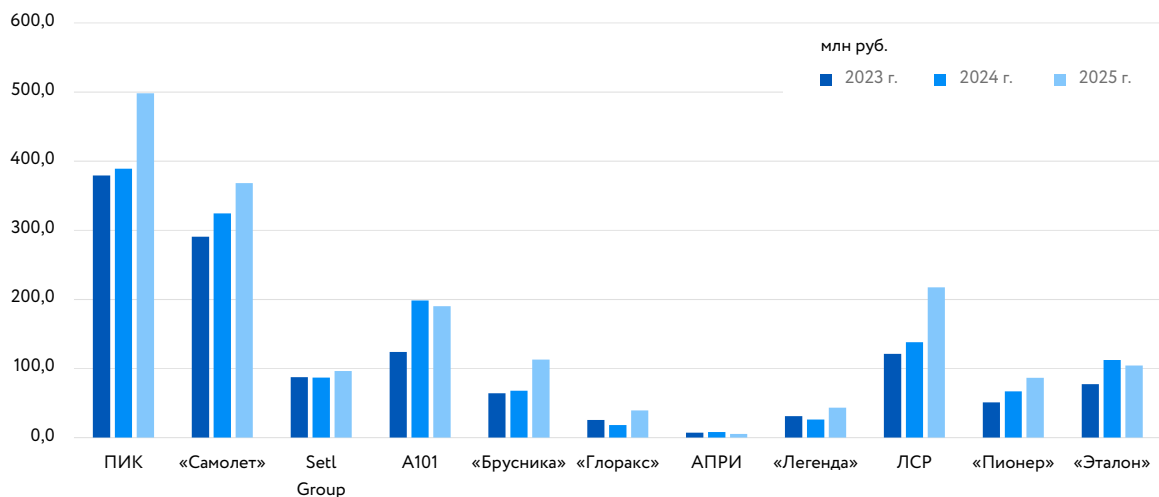
Совокупные товарные запасы девелоперов, включая готовые квартиры, проекты в стадии строительства и земельный банк, по итогам 2025 года увеличились на 14%, что немного ниже темпов прироста годом ранее (16%).

При этом средний прирост денежных средств на счетах эскроу составил 23%, коэффициент отношения распроданности к стройготовности – 104%, а сроки оборачиваемости запасов повысились менее чем на 1%, что свидетельствует об отсутствии признаков затоваривания в среднем по выборке.

**VIII Товарные запасы застройщиков выросли на 14% к 2024 году**



**IX Поступления на эскроу счета выросли на 23% к 2024 году**



Источники: данные компаний; расчёты НКР

Признаки возможного затоваривания выявлены лишь у компании АПРИ. Вместе с тем текущая динамика продаж, по-видимому, носит во многом управляемый характер: застройщик целенаправленно сдерживает продажи части проектов в центре Челябинска, расположенных рядом с возводимыми объектами благоустройства и коммерческой инфраструктуры («Фанпарк», офисные помещения). После ввода этих

объектов в эксплуатацию компания планирует расширить предложение на рынке, рассчитывая на перерасчёт цен вверх за счёт улучшения окружения и роста привлекательности локации.

У остальных компаний в выборке признаков затоваривания нет, а у «Брусники» продажи значительно обгоняют рост запасов.

## х Оценка признаков затоваренности

	Динамика запасов	Динамика поступлений на счета эскроу	Распроданность к стройготовности	Динамика сроков оборачиваемости запасов	Оценка
Изменения 2025 к 2024					
ПИК	9%	28%	143%	-9,78%	продажи опережают рост запасов
«Самолет»	21%	13%	80%	25,22%	нет признаков затоваривания
Setl Group	10%	11%	225%	1,61%	продажи опережают рост запасов
A101	7%	-4%	109%	18,49%	нет признаков затоваривания
«Брусника»	32%	66%	107%	-0,63%	продажи значительно опережают рост запасов
«Глоракс»	31%	117%	81%	10,36%	продажи опережают рост запасов
АПРИ	24%	-32%	21%	46,60%	есть признаки затоваривания
«Легенда»	53%	66%	179%	29,13%	продажи опережают рост запасов
ЛСР	6%	58%	86%	0,91%	продажи опережают рост запасов
«Пионер»	2%	30%	97%	-25,79%	продажи опережают рост запасов
«Эталон»	10%	-7%	95%	-9,09%	нет признаков затоваривания
В целом по выборке	14%	23%	104%	0,47%	продажи опережают рост запасов

Источники: данные компаний; расчёты НКР

## xi Методология оценки

	Вес	5	4	3	2	1
Отношение динамики эскроу к динамике запасов	50%	30% и более	от 10 до 30%	от 10% до минус 10%	от минус 10% до минус 30%	свыше минус 30%
Распроданность к стройготовности	35%	свыше 90%	от 70% до 90%	70%	от 70% до 60%	ниже 60%
Изменение срока оборачиваемости запасов (незавершенное строительство + готовая продукция)	15%	свыше минус 20%	от минус 20% до 0	от 0 до 15%	от 15% до 50%	свыше 50%
Вывод		продажи значительно опережают рост запасов	продажи опережают рост запасов	нет признаков затоваривания	есть признаки затоваривания	есть существенные признаки затоваривания

**Денежные средства / текущие обязательства**

Средний показатель абсолютной ликвидности (способности погасить свои текущие обязательства за счёт денежных средств) по компаниям из выборки составил 22%, что является комфортным уровнем для девелоперов жилой недвижимости, которые работают с проектным финансированием и счетами эскроу.

Большинство компаний выборки поддерживают комфортный уровень абсолютной ликвидности в диапазоне от 5% до 20%: ЛСР – 21%, А101 – 12%, «Легенда» – 10%, «Глоракс» – 6%, Setl Group и «Пионер» – по 5%. Повышенные риски в этой области наблюдаются у АПРИ (абсолютная ликвидность 1%), «Брусники» и «Самолета» (по 2%), а также «Эталона» (1%).

У компании ПИК коэффициент составил 55% в связи с существенным накоплением денежных средств на счетах в последние три года (около 360 млрд руб.), что обусловлено приостановкой

проектов в регионах, отказом от выплаты дивидендов в период высокой ключевой ставки и снижения спроса (например, в 2025 году).

Крупнейшие застройщики завершили 2025 год с ростом операционных показателей и сохранением высокой рентабельности. Уровень продаж также вырос, о чем свидетельствует рост денежных средств на счетах эскроу.

Средние показатели долговой нагрузки и качества обслуживания долга ухудшились, но по выборке в целом остаются в диапазоне, который позволяет сектору обслуживать обязательства при текущем уровне процентных ставок.

Ликвидность и запасы в целом сбалансированы: по рынку нет системных признаков затоваривания, а размер денежных средств на счетах достаточен для прохождения краткосрочных шоков, хотя у части девелоперов ликвидность уже находится на нижней границе комфортного уровня.

**xii Денежные средства / текущие обязательства**

	2025	Изменение 2025 к 2024
ПИК	55%	13%
«Самолет»	2%	-76%
Setl Group	5%	-28%
А101	12%	-46%
«Брусника»	3%	-59%
«Глоракс»	6%	411%
АПРИ	1%	-1%
«Легенда»	10%	70%
ЛСР	21%	-35%
«Пионер»	5%	201%
«Эталон»	3%	-29%
<b>Итого</b>	<b>22%</b>	<b>-2%</b>

Источники: данные компаний; расчёты НКР

### XIII Сводные финансовые показатели, 2025 год

	Совокупный долг/OIBDA	OIBDA/ проценты	Денежные средства / активы	Рентабельность OIBDA	Достаточность капитала
ПИК	2,0	4,8	55%	21%	27%
«Самолет»	3,7	2,4	2%	28%	5%
Setl Group	1,9	2,6	5%	22%	13%
A101	—	3,4	12%	45%	37%
«Брусника»	4,5	2,6	3%	34%	6%
«Глоракс»	3,8	1,4	6%	28%	7%
АПРИ	4,9	2,2	1%	31%	13%
«Легенда»	6,3	3,2	10%	23%	6%
ЛСР	2,4	3,2	21%	24%	20%
«Пионер»	1,6	1,3	5%	29%	13%
«Эталон»	4,5	1,2	3%	17%	8%
<b>Итого</b>	<b>2,46</b>	<b>2,33</b>	<b>22%</b>	<b>25%</b>	<b>17%</b>

Источники: данные компаний; расчёты НКР

### Продажи в 2025 году

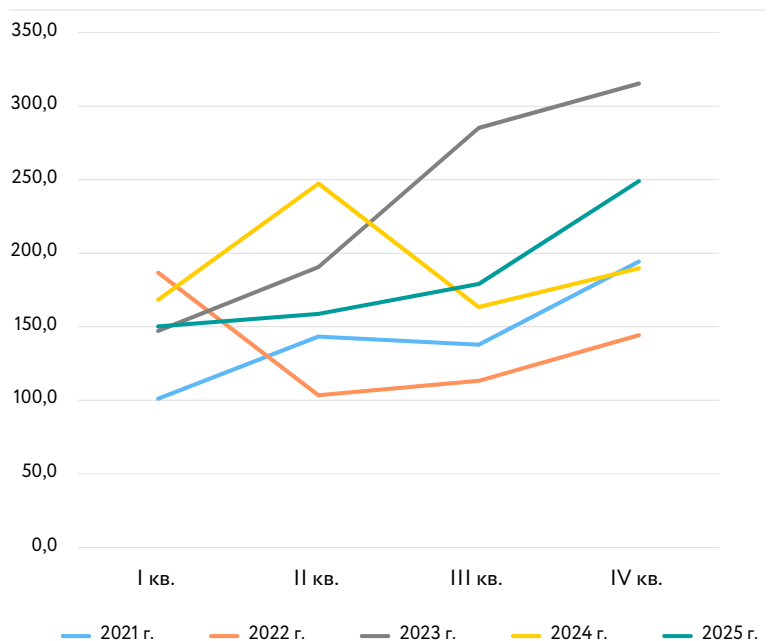
Во втором полугодии 2025 года, спрос на рынке жилой недвижимости существенно оживился: количество сделок в IV квартале (245 тыс.) на 31% превысило результат за тот же квартал предыдущего года, а в целом по второму полугодю 2025 года прирост составил 21%, что является одним из самых высоких темпов роста сделок с 2021 года, за исключением второй половины 2023 года, когда ажиотаж был вызывал ожиданиями сокращения программы льготной ипотеки.

При этом общее количество сделок за весь 2025 год снизилось на 4% по сравнению с показателем 2024 года.

Ключевые причины роста спроса во второй половине 2025 года:

- ожидания сокращения льгот по семейной ипотеке с 1 февраля 2026 года, заставившие часть покупателей ускорить покупку из-за опасений ухудшения условий;
- низкая база 2024 года после ажиотажного спроса перед сокращением программы льготной ипотеки (учитывая сезонность рынка жилой недвижимости, где спрос во втором полугодии, как правило, выше);
- смягчение денежно-кредитной политики Банка России с сентября 2025 года.

### XIV Динамика количества сделок за 5 лет



Источник: Росреестр

### Прогноз на 2026 год

Учитывая двойной перенос срока сокращения программы семейной ипотеки (в общей сложности на октябрь 2026 года), НКР ожидает смещения спроса с сезонного максимума в IV квартале на II и III кварталы 2026 года, поскольку объявления о сокращении льготных программ, как правило, вызывают повышенный спрос за 1-2 месяца до объявленной даты.

При построении прогноза агентство также учитывало сдвиг части с первой половины 2026 года на IV квартал 2025 года, что частично подтвердилось фактическими данными за I квартал 2026 года, которые оказались на 8% ниже базового ожидания рассчитанного НКР.

По итогам 2026 года НКР ожидает сокращения количества сделок не более чем на 6% по сравнению с 2025 годом, при этом, по нашим оценкам, цены на недвижимость вырастут на 12-15% в среднем по России.

При текущем сценарии продаж и постепенного снижения ключевой ставки ведущие застройщики с высокой вероятностью сохраняют текущий уровень рентабельности и обслуживаемости долга, а долговая нагрузка стабилизируется или начнёт плавно снижаться за счёт раскрытия эскроу.

Для компаний с умеренной и повышенной нагрузкой ожидается продолжение давления со стороны процентных расходов, но без массовых дефолтов при условии доступа к рефинансированию и сохранения текущего уровня продаж.

При этом важно учитывать, что на рынке действует более 3 тыс. застройщиков с разными масштабами бизнеса, качеством корпоративного управления и подходами к риску, к тому же работающих в регионах с разной платёжеспособностью населения. На этом фоне сохраняется вероятность локальных случаев неисполнения обязательств, реструктуризаций и заморозки отдельных проектов, прежде всего в регионах со слабой ипотечной активностью.

В целом финансовое состояние сектора по итогам 2026 года, скорее всего, останется сбалансированным, со средним запасом прочности. Вместе с тем задержка снижения процентных ставок или возврат к их росту на фоне ухудшения спроса может негативно сказаться на кредитоспособности части игроков, особенно небольших девелоперов со слабым запасом прочности.

2026 г.				
	2025 г.	базовый прогноз с учётом сезонности	прогноз с учётом повышенного спроса в IV квартале 2025 года и изменений в семейной ипотеке	Обоснование
I квартал	150 215	170 323	158 582	фактические данные Росреестра (-11 тыс. из-за спроса в IV квартале 2025 года)
II квартал	158 758	173 464	179 246	влияние объявления о сокращении семейной ипотеки от 01.02.26 (+6 тыс., повышенный спрос на 10% в июне)
III квартал	178 996	171 831	189 014	объявление о сокращении семейной ипотеки с 01.10.26, повышенный спрос в сентябре на 15-20%
IV квартал	248 986	193 705	170 740	охлаждение спроса после повышенных продаж во II и III кварталах
Итого:	736 955	709 323	697 582	

**© 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](#).