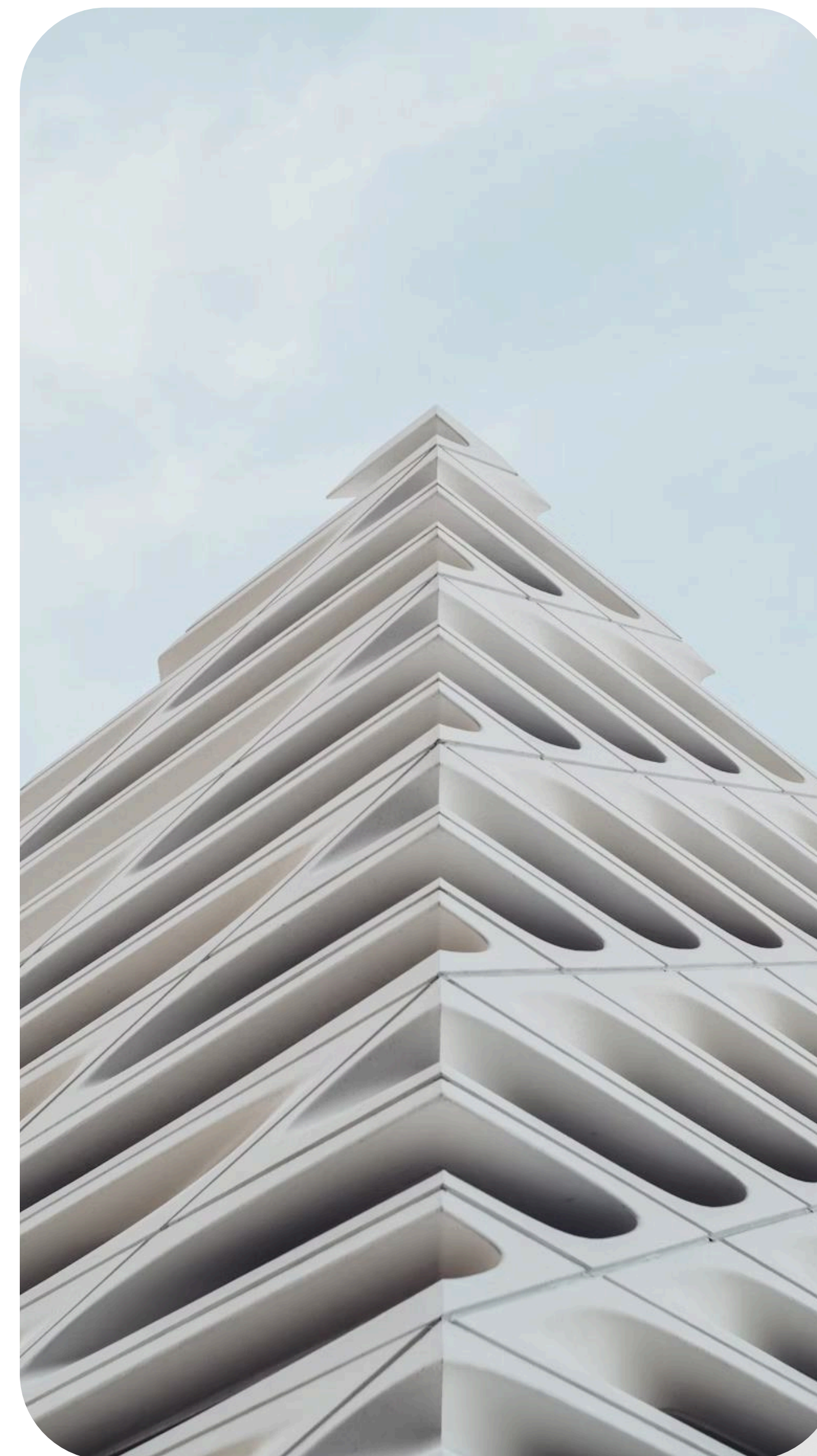




# КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

в городах-миллионниках РФ

Сентябрь 2025 г.





## Ксения Чернецкая

Сертифицированный аналитик, член комитета по аналитике  
Российской гильдии риелторов

Практик с 10-летним опытом в сфере аналитического маркетинга

Автор концепции интегративной аналитики в девелопменте

Коммерческий директор «Объектив.рф»

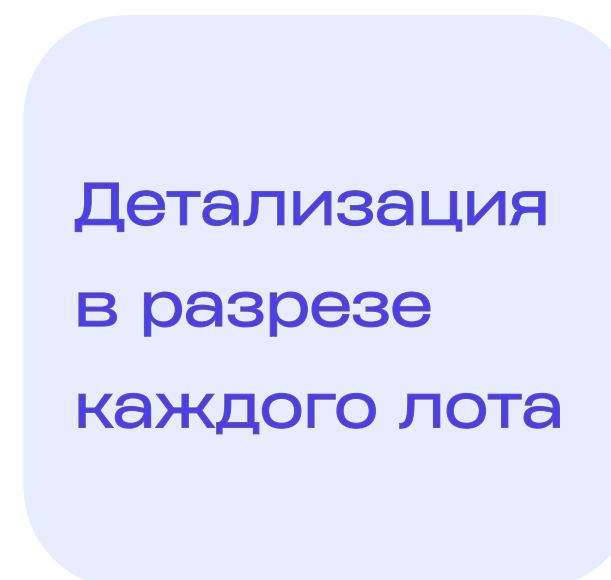
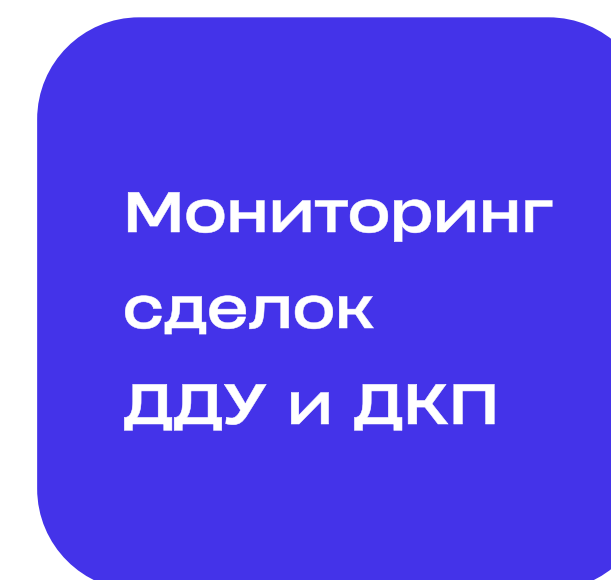


## О нас

С 2019 года ОБЪЕКТИВ.РФ создает кастомные продукты в PropTech сегменте. Мы лидеры в области цифровой аналитики рынка недвижимости на Урале.

Сервис цифровой аналитики ОБЪЕКТИВ.РФ создавался в сотрудничестве с практиками рынка – аналитиками девелоперских компаний.

Сегодня сервис продолжает развиваться на основе экспертизы уже более **100** девелоперских компаний РФ. Постоянный контроль качества данных и собственные инновационные разработки позволяют системе отражать максимально объективную картину рынка, для того, чтобы вы могли оперативно принимать решения и повышать маржинальность проектов.



# Региональная стратегия ОБЪЕКТИВ.РФ



- Регионы присутствия
- Регионы перспективного присутствия





## ЛОКАЛЬНЫЕ РЫНКИ

### ЕКАТЕРИНБУРГ

НАСЕЛЕНИЕ

1 580 109



1,921 млн м<sup>2</sup>  
объем экспозиции

### НОВОСИБИРСК

НАСЕЛЕНИЕ

1 633 851



947,2 тыс. м<sup>2</sup>  
объем экспозиции

### ЧЕЛЯБИНСК

НАСЕЛЕНИЕ

1 196 695



671,3 тыс. м<sup>2</sup>  
объем экспозиции

### ПЕРМЬ

НАСЕЛЕНИЕ

1 026 912



527,9 тыс. м<sup>2</sup>  
объем экспозиции

### ТЮМЕНЬ

НАСЕЛЕНИЕ

872 100



1,499 млн м<sup>2</sup>  
объем экспозиции



# Тренд № 1 Объем экспозиции начинает корректировку на снижение в большинстве городов – миллионников

В сентябре 2025 г. объем экспозиции продолжает удерживать снижение прошлого месяца, несмотря на незначительный рост показателей. Новые объекты выводятся девелоперами на рынок с большой осторожностью, учетом слабых продаж и накопленных остатков.

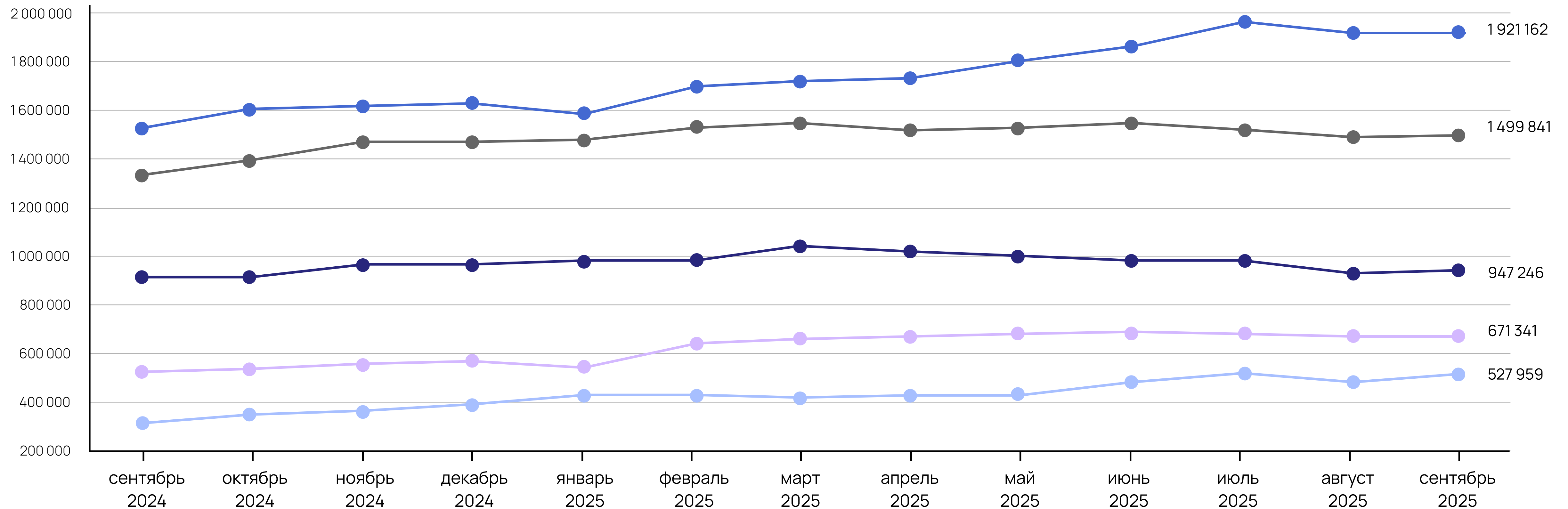
## Динамика объема экспозиции на РПН, м²

● Челябинск ● Пермь ● Новосибирск ● Екатеринбург ● Тюмень\*

Динамика в %, январь 2025 г. – сентябрь 2025 г.



Динамика в %, август 2025 г. – сентябрь 2025 г.



\*Данные по экспозиции представлены с начала работы сервиса «Объектив.рф» в городе



## ТРЕНД №2. С начала года средняя цена м<sup>2</sup> в экспозиции демонстрирует плавный и устойчивый рост

Показатель средней цены квадратного метра РПН в городах-миллионниках продолжил рост после лёгкой корректировки на снижение в начале лета. Прайсовая цена формируется с учётом коммерческих субсидий, инфляции и роста себестоимости строительства, что поддерживает устойчивую тенденцию к удорожанию предложения.

Динамика средней цены м<sup>2</sup> в экспозиции, тыс. руб.

● Челябинск ● Пермь ● Новосибирск ● Екатеринбург ● Тюмень\*

Динамика средней цены м<sup>2</sup> за январь 2025 г. – сентябрь 2025 г.

+11,9%

+5,9%

+5,4%

+5,2%

+5,1%

Динамика средней цены м<sup>2</sup> за август 2025 г. – сентябрь 2025 г.

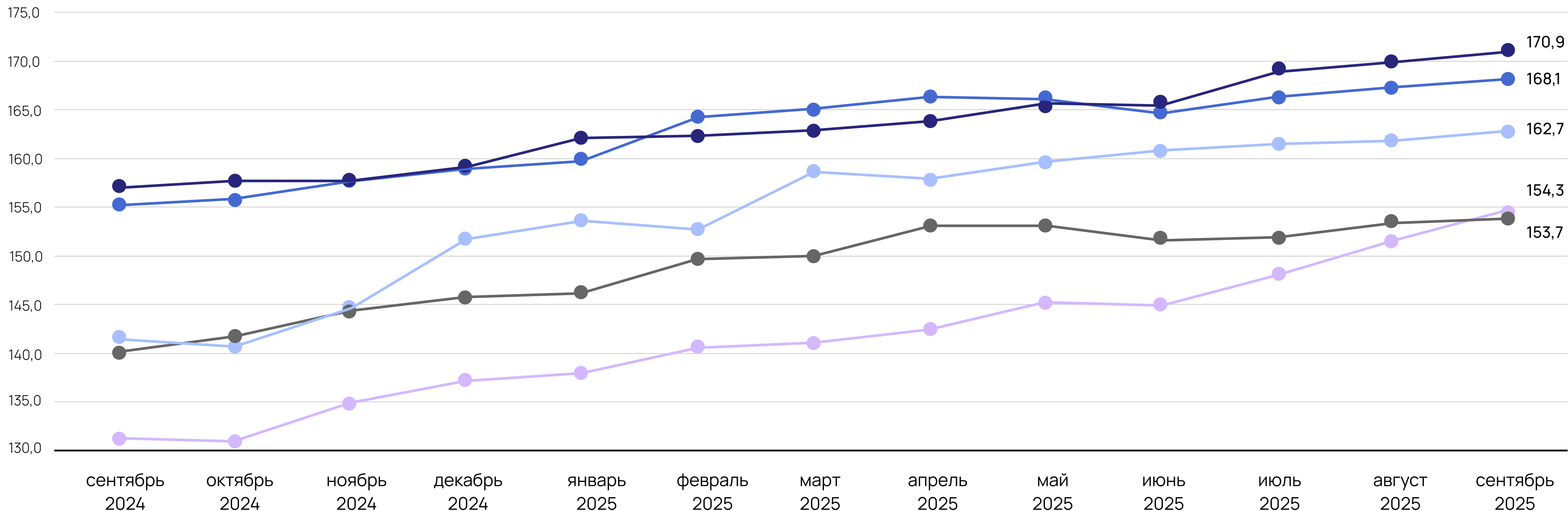
+1,7%

+0,6%

+0,6%

+0,5%

+0,2%



\*Данные представлены с начала работы сервиса «Объектив.рф» в городе



## Тренд №3 2025 год демонстрирует существенный спад объема продаж

Рынок городов-миллионников демонстрирует снижение активности: по итогам трёх кварталов 2025 года объём сделок ДДУ ниже аналогичного периода 2024 года примерно на 18 %.

После кратковременного летнего оживления рынок вновь перешёл к стагнации. Понижение ключевой ставки и начало делового сезона не привели к росту спроса – поддержку продаж обеспечивают главным образом скидки и коммерческие субсидии. Все города кроме Перми демонстрируют слабую активность, особенно Челябинск и Новосибирск.

● Челябинск ● Пермь ● Новосибирск ● Екатеринбург ● Тюмень

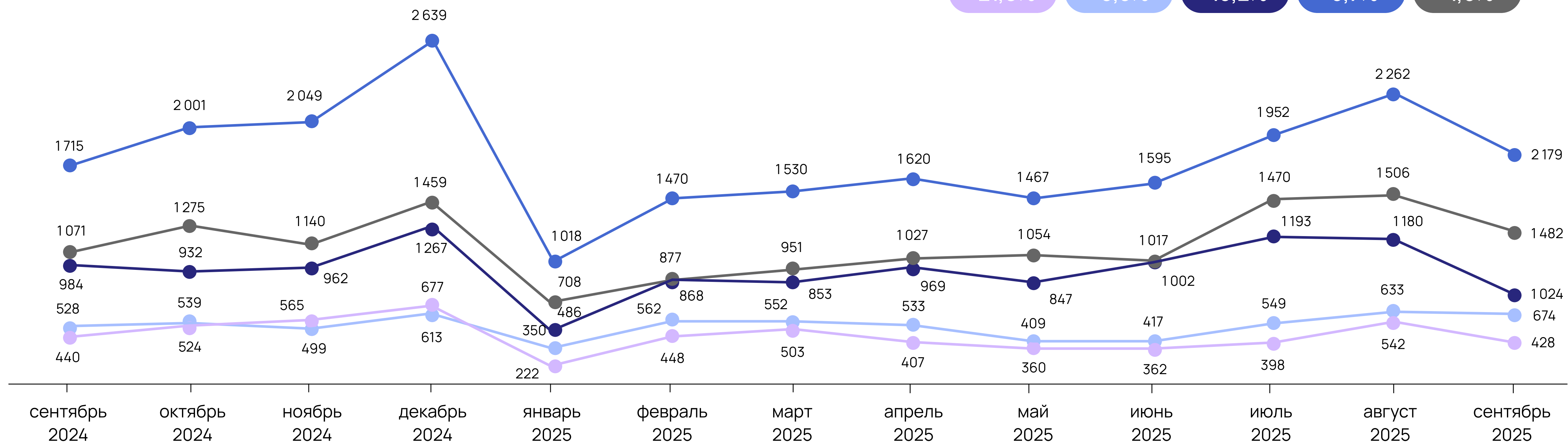
Динамика продаж, 1-3 кв. 2024 г. – 1-3 кв.2025 г.



Динамика продаж, январь 2025 г. – сентябрь 2025 г.



Динамика продаж, август 2025 г. – сентябрь 2025 г.



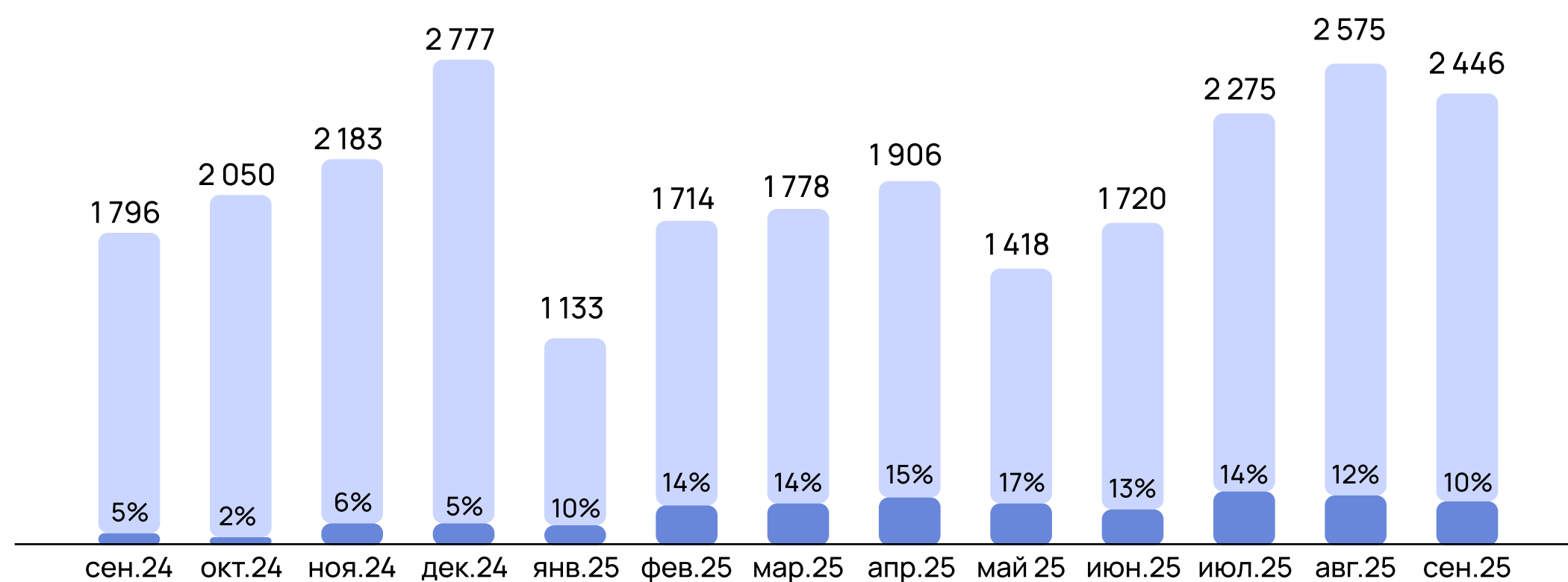
\*Согласно данным Росреестра на 07.10.2025



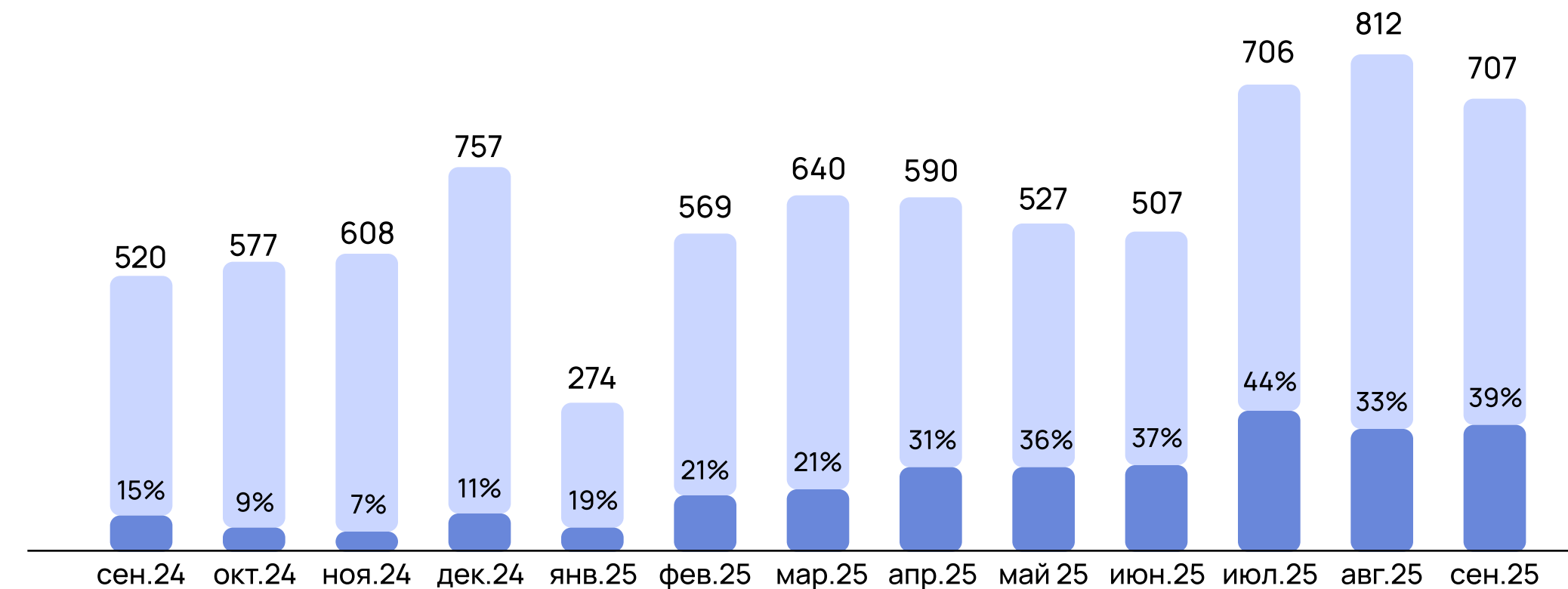
## ТРЕНД №4. Рост сделок с ДКП приостановился и зафиксировался на отметке около 10% в большинстве городов – миллионников

Несмотря на устойчивый интерес покупателей к готовому жилью в сентябре 2025 г. рынок перешел в фазу коррекции после летнего пика, замедленный вывод новых объектов девелоперами отразился на ограниченности предложения по сданным проектам.

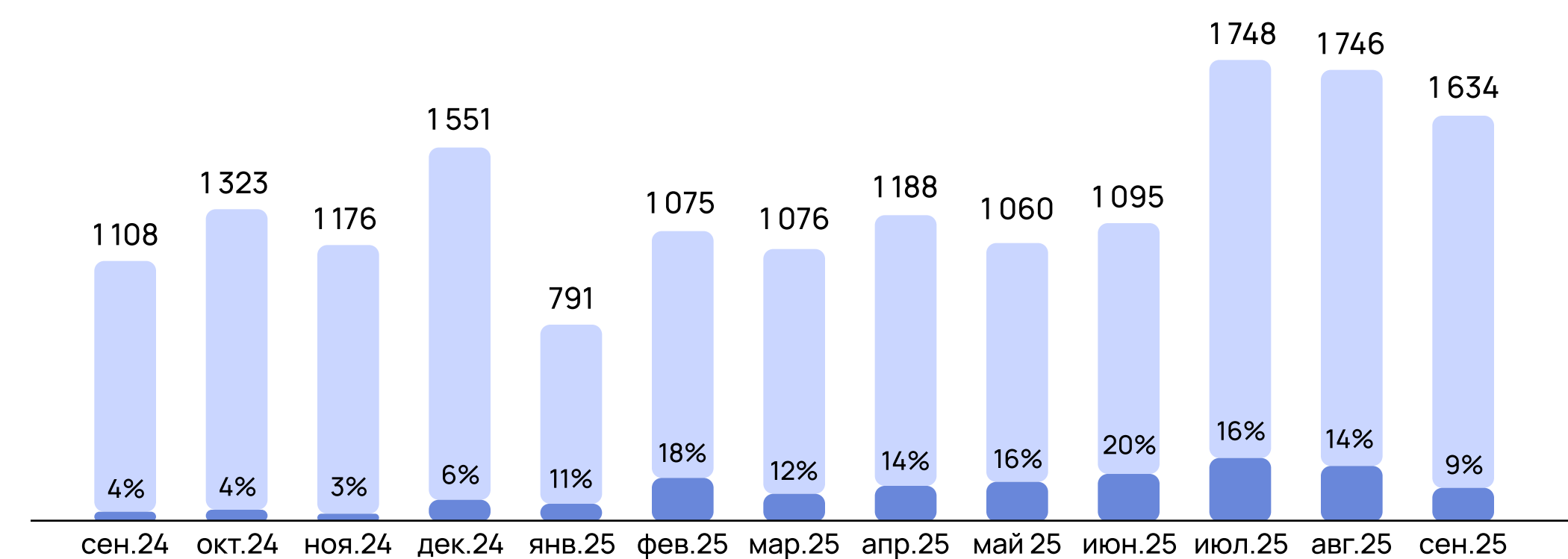
### Екатеринбург



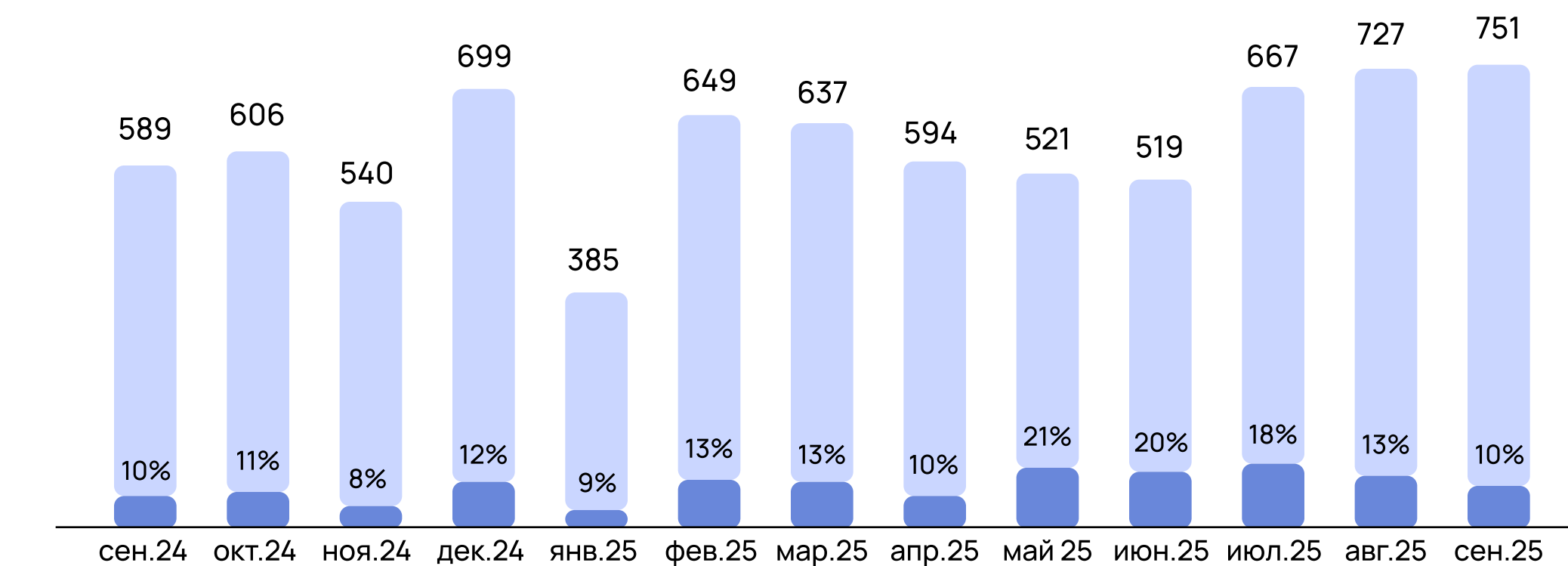
### Челябинск



### Тюмень



### Пермь

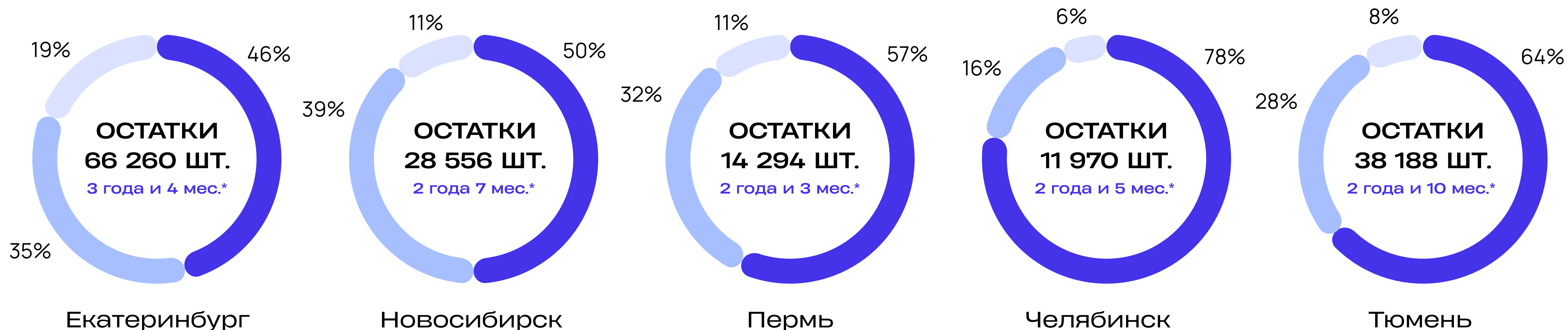


Сделок всего  
Сделки ДКП



## ТРЕНД №5. Локальные рынки начинают плавную балансировку

В сентябре объем остатков в городах-миллионниках немного снизился благодаря контролируемому выводу проектов и адаптации девелоперов к ослаблению спроса.



● Экспозиция ● Резерв ● Вымывания

\*Прогнозные сроки, необходимые для реализации остатков в строящихся проектах с учетом среднемесячного поглощения за 2025 г.

## Распределение остатков в строящемся жилье в сентябре 2025 г.

Показатель	Екатеринбург	Новосибирск	Пермь	Челябинск	Тюмень
Экспозиция	30 324 шт.	14 206 шт.	8 150 шт.	9 287 шт.	24 335 шт.
Резерв	23 145 шт.	11 310 шт.	4 633 шт.	1 960 шт.	10 874 шт.
Вымывания	12 791 шт.	3 040 шт.	1 511 шт.	723 шт.	2 979 шт.
Остатки	66 260 шт.	28 556 шт.	14 294 шт.	11 970 шт.	38 188 шт.

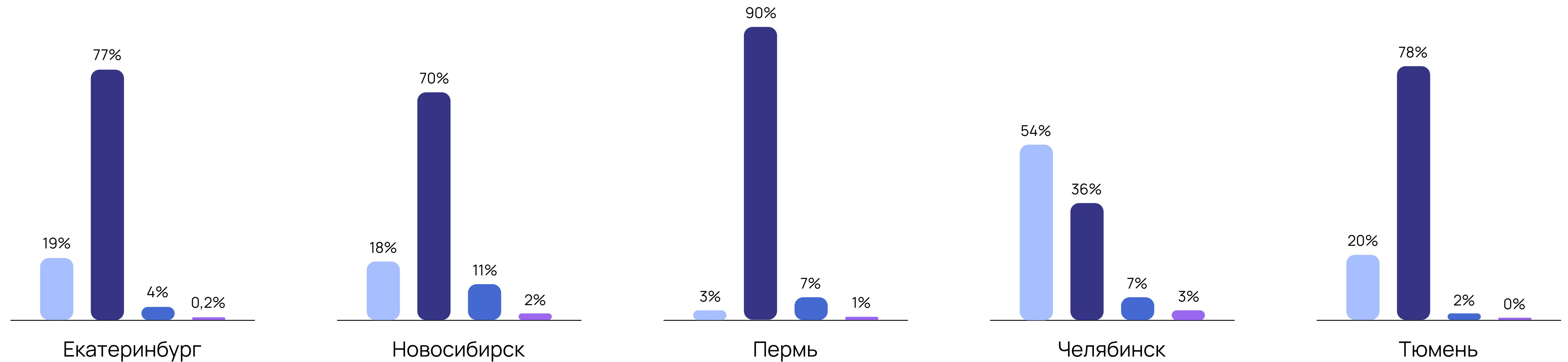


## ТРЕНД №6. «Комфорт» остается максимально конкурентным классом в структуре предложения

Большая часть новых проектов, стартовавших в 2025 году, также позиционируется как комфорт-класс

Объем предложения в разрезе класса в сентябре 2025 г., м<sup>2</sup>

● Стандарт ● Комфорт ● Бизнес ● Премиум



Средняя цена м<sup>2</sup> по классу, т. р.

Класс	Екатеринбург	Новосибирск	Пермь	Челябинск	Тюмень
Стандарт	152,5	148,0	144,5	138,3	142,5
Комфорт	162,4	162,5	155,5	150,2	150,9
Бизнес	240,9	209,2	217,4	211,0	233,8
Премиум	402,2	281,8	283,7	232,5	367,4



# ТРЕНД №7. Плавное выравнивание и стабилизация доли ипотечных сделок в структуре продаж

Доля ипотечных сделок за январь-сентябрь 2025 г., %

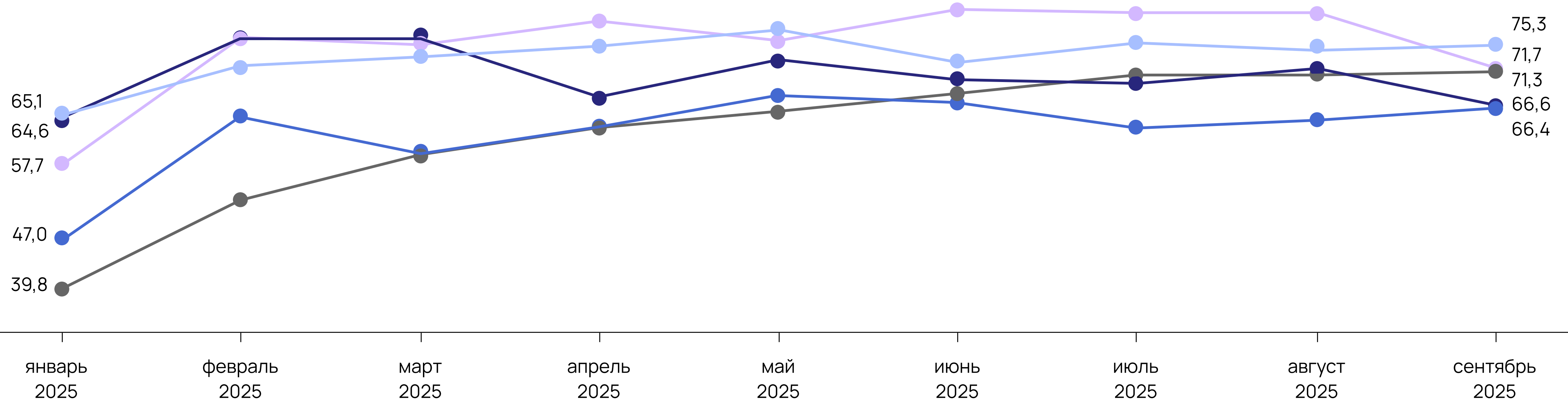
● Челябинск ● Пермь ● Новосибирск ● Екатеринбург ● Тюмень

Динамика ипотеки, январь 2025 г. – сентябрь 2025 г.

+24,3% +15,7% +3,1% +41,3% +79,1%

Динамика ипотеки, август 2025 г. – сентябрь 2025 г.

-10,6% +0,4% -7,1% +3,4% +0,4%

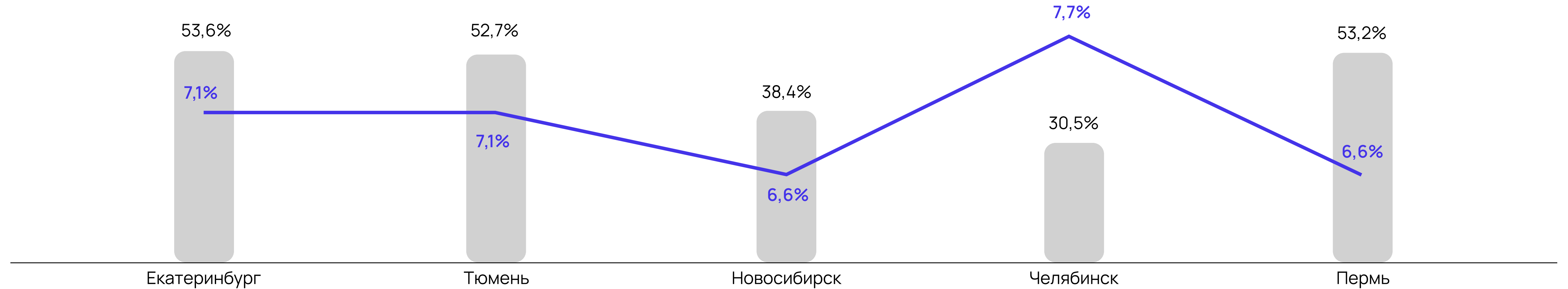


В начале 2025 года доля ипотечных сделок в отдельных миллионниках опустилась до 40%, но уже с февраля начался рост под влиянием господдержки и сезонного оживления. В сентябре продолжается спад количества ипотечных сделок в Челябинске и Новосибирске, но по итогам 3-х кварталов 2025 г. наблюдается тренд на рост доли ипотеки в городах-миллионниках в текущем году.



## ТРЕНД №8. Размер дисконта в сделках увеличивается

- Доля лотов, реализованных с дисконтом, %
- Средний размер дисконта, %



Город	Объем экспозиции, м <sup>2</sup>	Объем экспозиции, шт.	Количество сделок, шт.	Доля лотов, реализованных с дисконтом	Средний размер дисконта, %	Средний размер дисконта, руб.
Екатеринбург	1 921 155	38 387	2 179	53,6%	7,1%	529 522
Тюмень	1 502 881	29 077	1 482	52,7%	7,1%	600 435
Новосибирск	948 868	18 393	1 024	38,4%	6,6%	638 622
Челябинск	671 185	12 616	428	30,5%	7,7%	554 262
Пермь	534 360	10 392	674	53,2%	6,6%	541 513

Средний размер дисконта показывает рост с 6,3% в августе до 7% в сентябре, размер дисконта в среднем составляет более 570 тысяч рублей.

Выше всего средний размер дисконта в Челябинске – 7,7%, ниже всего в Новосибирске – 6,6%. В Екатеринбурге число сделок с дисконтом превышает 53%, а в Челябинске оно максимально низкое.

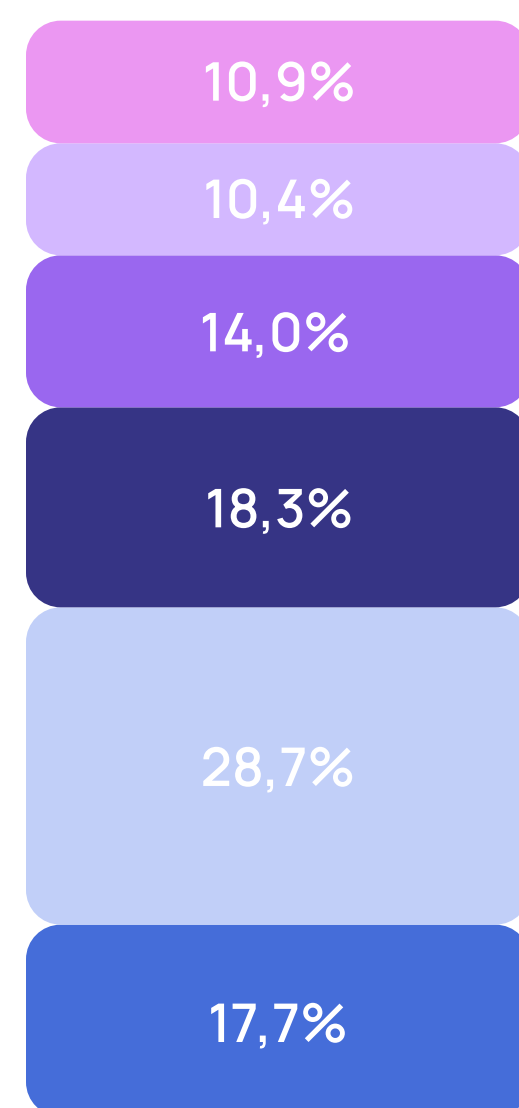


## Тренд №9. Ориентация спроса на сегмент 30-40 м<sup>2</sup>, который занимает максимальную долю в структуре реализации

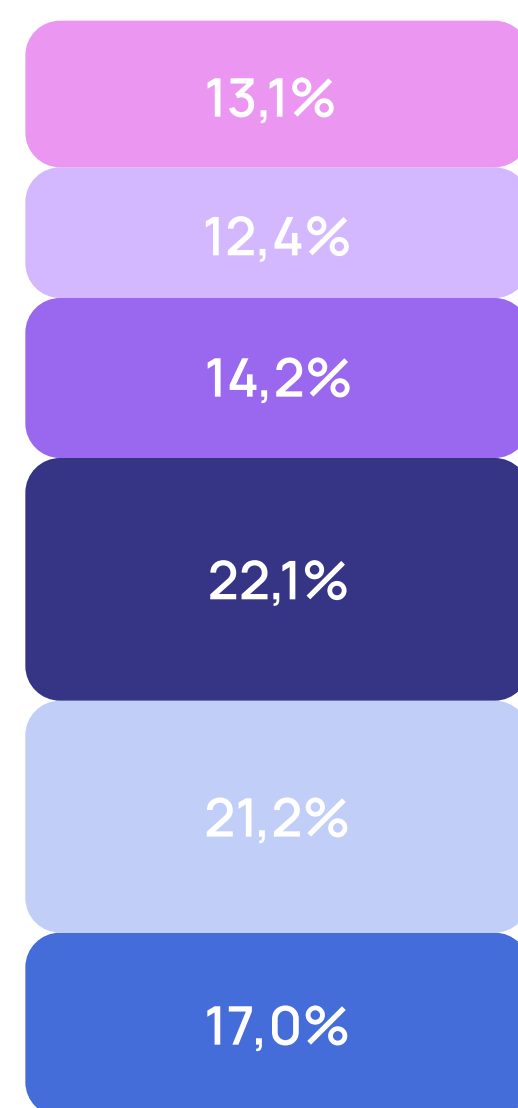
Структура сделок ДДУ\* в диапазоне 10 м<sup>2</sup>

● до 30 м<sup>2</sup> ● 30-40 м<sup>2</sup> ● 40-50 м<sup>2</sup> ● 50-60 м<sup>2</sup> ● 60-70 м<sup>2</sup> ● остальные

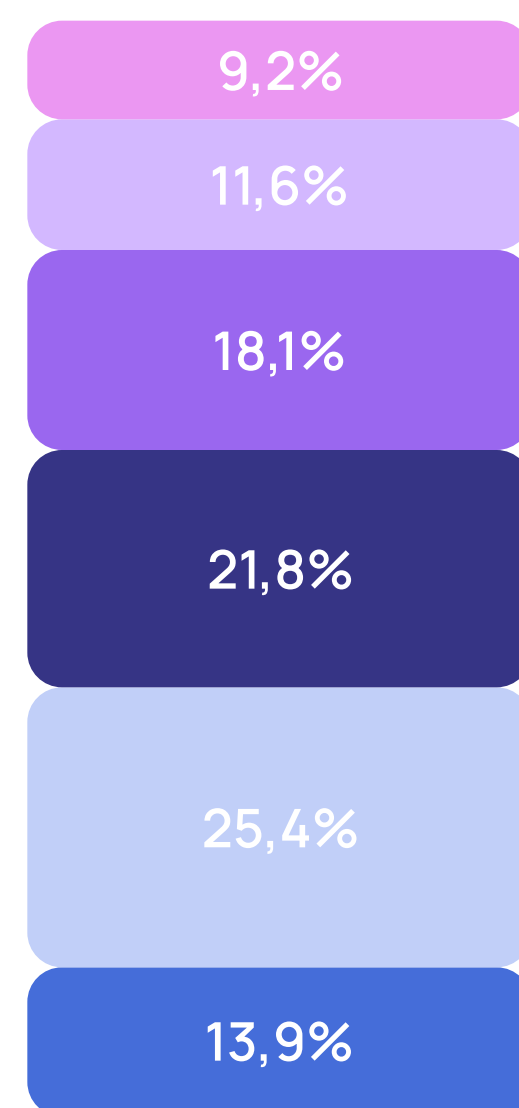
### Екатеринбург



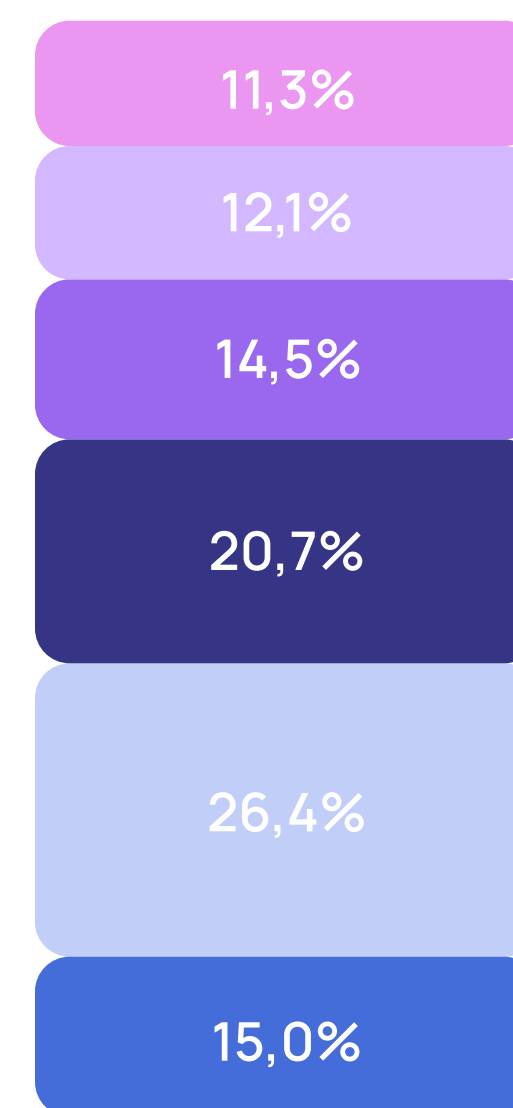
### Новосибирск



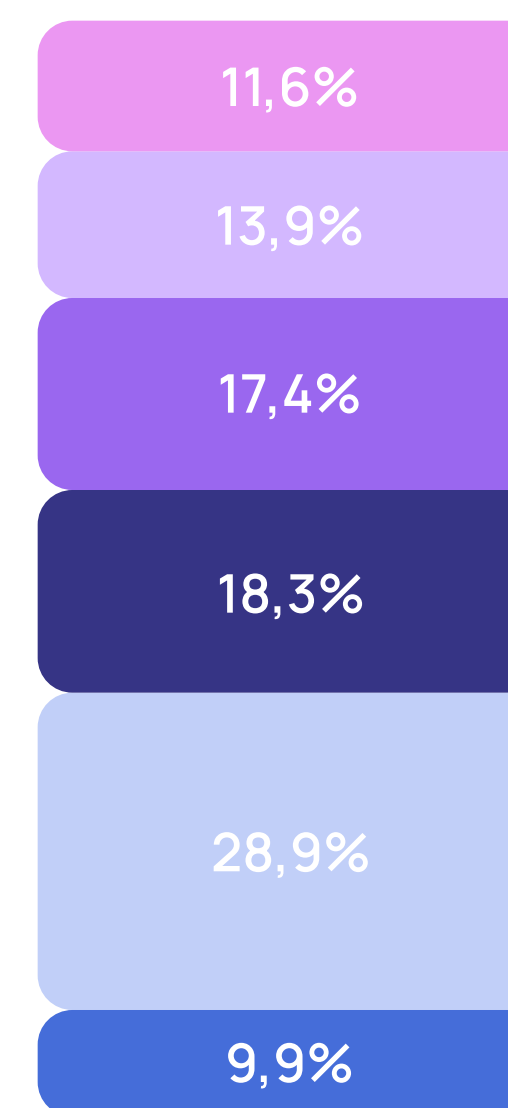
### Пермь



### Челябинск



### Тюмень

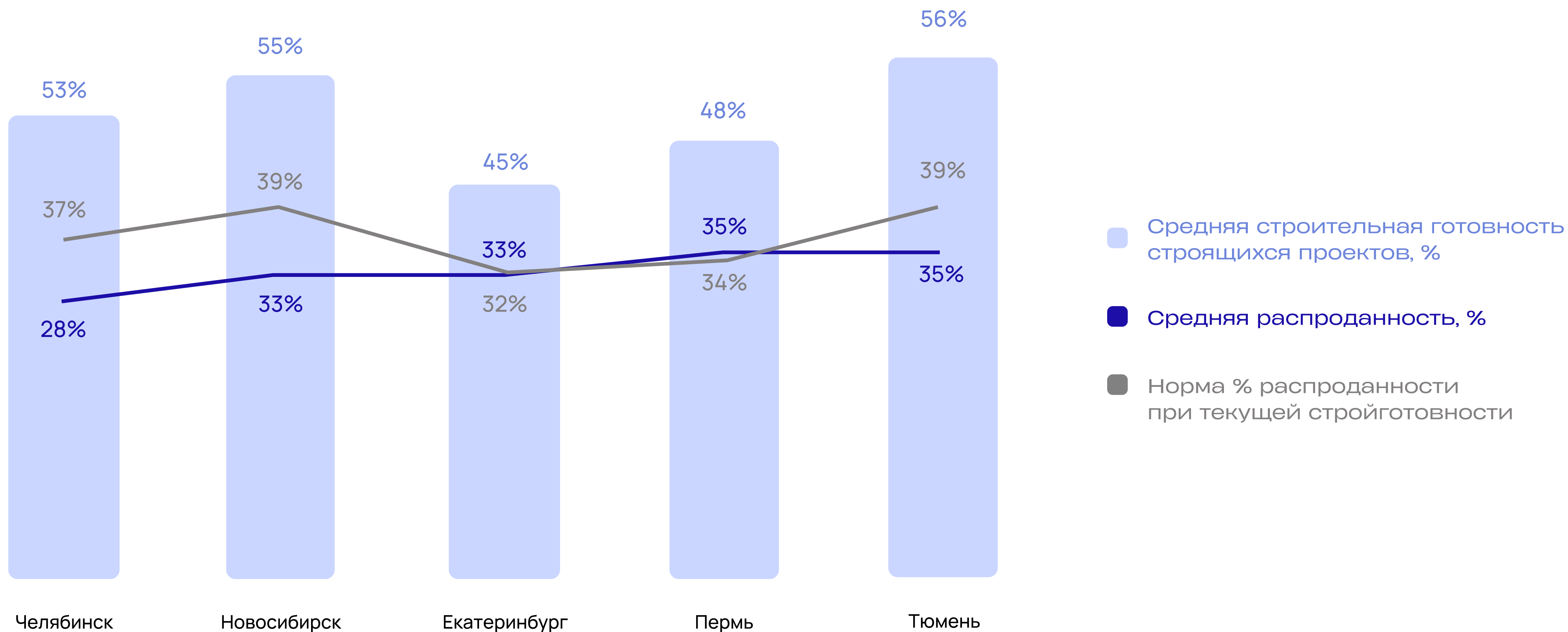


\*По данным сервиса «Объектив.рф» за сентябрь 2025 года



## Тренд № 10 В большинстве городов средний показатель распроданности строящихся проектов отстает от нормы

Средняя строительная готовность строящихся проектов в городах-миллионниках составляет 45–56%, при этом распродано в них 28–35% квартир. В Екатеринбурге и Перми распроданность в норме, в Челябинске, Тюмени и Новосибирске ниже нормы при текущей строительной готовности объектов.





## ТРЕНД №11. Развитие межрегиональной экспансии

Города с устойчивым рынком, большим объемом экспозиции и стабильными показателями спроса выглядят привлекательными для экспансии инорегиональных и федеральных застройщиков.

«Экспаты» не всегда крупные федеральные игроки, зачастую большая их часть приходит из соседних регионов.

Доля девелоперов-«экспатов» по объему сделок ДДУ за 2025 г.



Город	Девелоперов всего, шт.	Застройщиков из других регионов, шт	Доля «экспатов» от общего числа девелоперов	Доля «экспатов» в экспозиции РПН	Доля «экспатов» в сделках ДДУ, янв-сен 2025
Екатеринбург	84	30	35,7%	47,7%	50,4%
Пермь	53	10	18,9%	26,4%	20,7%
Новосибирск	80	9	11,3%	17,4%	23,2%
Тюмень	48	7	14,6%	3,4%	5,2%
Челябинск	28	0	0	0	0

Ситуация с экспансией инорегиональных и федеральных девелоперов радикально отличается от региона к региону. Так, в Екатеринбурге застройщики из других регионов заняли почти половину рынка, а в Челябинске нет ни одного крупного федерального или инорегионального девелопера. В Тюмени игроки из других регионов не смогли занять сколько-нибудь значимую долю рынка.



## ТРЕНД №12. Индекс тревожности показывает рост

По итогам трех кварталов 2025 г. индекс тревожности в городах-миллионниках оказывает рост с начала года. На фоне снижения конверсии из бронирований в сделки, рынок продолжает поиск приемлемых схем оптимизации высоких ипотечных ставок и механизмов смягчения заградительных условий ипотечного кредитования.

### Индекс тревожности 3 квартал 2025 г.

50%

Екатеринбург

55%

Новосибирск

38%

Пермь

48%

Челябинск

45%

Тюмень

**3,7\*** Среднее количество бронирований приходится на 1 клиента в 2025 году

В среднем за сентябрь 2025 г. в городах-миллионниках индекс тревожности составил 43% — именно такая доля бронирований не конвертировалась в сделки.

**Индекс тревожности** — это показатель, который позволяет оценить покупательские настроения на рынке первичной недвижимости и описывает конверсию из бронирований в реальные сделки. Другими словами, какой процент покупателей не довели свое решение о покупке квартиры до конца.

\*по данным платформы Nmarket.PRO



Сканируйте QR-код  
и подписывайтесь!



ТG-канал  
Записки Объектолога

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ,  
ЧТОБЫ БЫТЬ В КУРСЕ:

- экспертные мнения и аналитика рынка;
- главные цифры и тренды недвижимости;
- свежие инсайты и полезные материалы для работы.

Всё самое нужное и важное  
– прямо у вас в телефоне.



@K\_Chernetskaya



**Задать вопрос эксперту**

**Ксения Чернецкая**  
Коммерческий директор

**+7 (922) 233-39-89**

почта: [ckg@objctv.ru](mailto:ckg@objctv.ru)