



Утверждаю:
Директор

/Васина Н.Г./



Обзор рынка недвижимости на территории г. Москвы, Московской области и городов России с численностью населения от 1 млн. человек применительно к анализу ликвидности (сроков экспозиции объектов) на период 1 полугодия 2026 года

Том 2. Приложение 10. Анализ рынка жилой и коммерческой недвижимости с помощью нейросети

Исполнитель:	Общество с ограниченной ответственностью «Приволжский центр методического и информационного обеспечения оценки», ООО «Информ-Оценка»
Адрес Исполнителя:	603086, г. Н.Новгород, ул. Бетанкура, д.3, офис 9
Период обзора:	1 полугодие 2026 г.
Дата составления обзора:	Июль 2026 г.
Место составления Отчета:	г. Нижний Новгород
Научный руководитель работы:	Лейфер Л.А., к.т.н.
Ответственный исполнитель по настоящему Приложению:	Савельев К.И., аналитик ООО «Информ-Оценка»



ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
МОСКВА.....	4
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	13
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	22
НОВОСИБИРСК.....	30
ЕКАТЕРИНБУРГ	40
НИЖНИЙ НОВГОРОД.....	49
КАЗАНЬ	57
ЧЕЛЯБИНСК.....	65
ОМСК	73
САМАРА	82
РОСТОВ-НА-ДОНУ.....	90
УФА.....	98
КРАСНОЯРСК.....	106
ПЕРМЬ	114
ВОРОНЕЖ.....	122
ВОЛГОГРАД.....	131
КРАСНОДАР.....	139



ВВЕДЕНИЕ

Анализ рынка жилой и коммерческой недвижимости по исследуемым городам был подготовлен с применением передовых технологий искусственного интеллекта. В рамках анализа использовался ИИ, созданный на базе современной языковой модели, способной работать с большим объемом данных и предоставлять качественную аналитику и генерацию контента. Эта технология использует обработку естественного языка (NLP), чтобы понимать и формировать текст, адаптируясь к различным запросам пользователей.

Искусственный интеллект (ИИ) представляет собой отдельное направление компьютерных наук, нацеленное на создание систем, которые способны воспринимать, анализировать информацию и решать задачи, имитируя процессы человеческого мышления. Разработка таких систем позволяет автоматизировать сложные процессы, включая анализ данных, написание текстов и многое другое. Подобные ИИ-решения, как пример прогрессивных технологий, активно используются в различных областях, включая маркетинг, аналитику, образование и исследования.

ИИ использует алгоритмы, которые позволяют компьютеру обрабатывать большие объёмы данных и находить в них закономерности. На основе этих закономерностей он может делать выводы, предсказывать события или принимать решения.

Материал подготовлен с учетом проработанных технических заданий (промтов) и анализа сгенерированных ИИ данных. Все сведения прошли дополнительную проверку и систематизацию для обеспечения полноты и достоверности.

Перечень анализируемых городов указан ниже.

- 1 Москва.
- 2 Московская область.
- 3 Санкт-Петербург.
- 4 Новосибирск.
- 5 Екатеринбург.
- 6 Нижний Новгород.
- 7 Казань.
- 8 Челябинск.
- 9 Омск.
- 10 Самара.
- 11 Ростов-на-Дону.
- 12 Уфа.
- 13 Красноярск.
- 14 Пермь.
- 15 Воронеж.
- 16 Волгоград.
- 17 Краснодар.

ООО «Информ-Оценка» обращает внимание на то, что при использовании информации, полученной посредством искусственного интеллекта возможны неточности. При практическом использовании мы рекомендуем проверять данные.

Результаты, полученные на основе открытых источников и работы с искусственным интеллектом, приведены в целях ознакомления и осведомления с текущей ситуацией на рынке недвижимости по сегментам в разрезе исследования сроков экспозиции по объектам недвижимости. Данные материалы не являются основанием для расчетов, а представлены для валидации основных данных, полученных на основании рыночных данных. Все выводы подготовлены с использованием искусственного интеллекта на основе открытых источников в сети интернет с требованием указания источников для аналитики.



Москва

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Рынок новостроек Москвы в первом полугодии 2026 года завершил фазу высокой волатильности и перешёл к стагнации на фоне сверхвысоких ставок по ипотеке. Основное внимание девелоперов сосредоточено на программах рассрочки и субсидировании ставок, что позволяет удерживать минимальный уровень продаж. (Источник: IRN.RU)

Общие тенденции спроса

Спрос в первом полугодии сместился в сторону проектов с высокой степенью готовности и короткими сроками ввода, так как покупатели стремятся минимизировать риски в условиях нестабильных ставок. Инвестиционный интерес сохранился преимущественно в локациях с подтверждёнными планами открытия новых станций метро и развитой социальной инфраструктурой. (Источник: IRN.RU)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте основную долю сделок составили семейная ипотека и комбинированные программы застройщиков с субсидированием ставки. Покупатели стали чаще выбирать квартиры с готовой отделкой и меблировкой, чтобы включить эти расходы в тело кредита, что стало стандартом для большинства новых проектов. (Источник: Циан.Аналитика)

Элитная недвижимость

Высокобюджетный сегмент показал устойчивость к макроэкономическим факторам, сохранив стабильный объём транзакций на уровне предыдущих периодов. Рост цен здесь был обусловлен выходом новых клубных проектов в исторических районах города и сохраняющимся дефицитом качественных площадок под премиальную застройку. (Источник: Knight Frank)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Лидерами по количеству запросов стали Даниловский район, Хорошёво-Мнёвники и локации, прилегающие к МЦК, где транспортная доступность улучшилась после запуска новых станций. Повышенный интерес также зафиксирован в ЮАО и ЮВАО благодаря масштабным проектам редевелопмента бывших промышленных зон. (Источник: IBC Real Estate)

Общие показатели рынка

Общий объём сделок на первичном рынке по итогам полугодия показал снижение относительно предыдущего года, что отражает общее охлаждение спроса в условиях дорогих кредитов. Несмотря на это, суммарная выручка девелоперов осталась на приемлемом уровне за счёт плавной индексации цен и переориентации на более маржинальные сегменты. (Источник: Росреестр)

Ценовая динамика

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке продолжила умеренный рост, однако темпы удорожания замедлились вдвое по сравнению с аналогичным периодом



прошлого года. Наибольший прирост цен зафиксирован в бизнес- и премиум-сегментах, тогда как комфорт-класс показал минимальную динамику. (Источник: IRN.RU)

Новое предложение

Выход новых проектов в первом полугодии замедлился: девелоперы фокусировались на реализации текущих очередей и распродаже остатков в уже строящихся комплексах. Основной объём нового стока составили апартаменты и жильё в составе многофункциональных комплексов (МФК), что позволяет застройщикам диверсифицировать продуктовую линейку. (Источник: BNMAP.pro)

Популярные классы жилья

Класс «бизнес» стал наиболее востребованным, предлагая покупателям опции премиального уровня по относительно сбалансированной цене. В элитном сегменте наблюдался тренд на уменьшение площади лотов при сохранении высокого качества отделки и эксклюзивных сервисов. (Источник: Knight Frank)

Анализ районов

В Новой Москве (Троицкий и Новомосковский округа) сохраняется накопление нераспроданных остатков, что вынуждает девелоперов предлагать дополнительные скидки. В то же время районы внутри ТТК сохраняют дефицит предложения, что поддерживает высокую ликвидность лотов и минимальный торг. (Источник: Nikoliers)

Сравнение по сегментам

Бизнес-класс продемонстрировал наибольшую активность в плане маркетинговых акций и гибких расщечек, тогда как сегмент «комфорт» столкнулся с наибольшим давлением из-за снижения покупательной способности целевой аудитории. Элитный сегмент остался наименее зависимым от ипотечных ставок, сохранив стабильную динамику продаж. (Источник: IBC Real Estate)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный сектор Москвы в первом полугодии 2026 года функционировал в условиях сохраняющихся высоких ставок по рыночной ипотеке, что привело к дальнейшему росту доли сделок с полной оплатой. Рынок окончательно закрепился в статусе «рынка покупателя», где дисконт и торг стали обязательными условиями успешной реализации объекта.

Общие тенденции спроса

Активность покупателей на вторичном рынке остаётся сдержанной из-за сохраняющейся высокой стоимости заёмного капитала. Большинство сделок носят альтернативный характер («цепочки»), где привлечение кредитных средств сведено к минимуму, а основным инструментом выступают наличные средства от продажи имеющегося жилья. (Источник: Инком-Недвижимость)

Предпочтения покупателей

Основным критерием выбора остаётся пешая доступность к станциям метро и МЦД, а также наличие качественного современного ремонта. Покупатели избегают объектов, требующих значительных вложений в отделку, из-за высокой стоимости строительных материалов и работ, что делает «под ключ» обязательным требованием. (Источник: НДВ Supermarket недвижимости)



Спрос по районам

Наибольший интерес сохраняется к западным и юго-западным районам Москвы, традиционно считающимся наиболее престижными для проживания. Растущий спрос отмечен в локациях с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью, таких как Кунцево и Раменки. (Источник: Циан.Аналитика)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым сдерживающим фактором остаются заградительные ставки по ипотеке, делающие кредитное приобретение жилья экономически нецелесообразным. Поддерживающим фактором выступает выход на рынок инвесторов, перекладывающих средства из банковских депозитов в реальные активы как защитный инструмент. (Источник: Центральный Банк РФ)

Объём предложения

На рынке появилось значительное количество лотов в недавно сданных новостройках от инвесторов, фиксирующих прибыль после завершения строительства. Это увеличивает конкуренцию между продавцами и способствует росту дисконтов в данном субсегменте. (Источник: IRN.RU)

Ценовая динамика

Вторичный рынок демонстрирует постепенное подтягивание цен к уровню первичного рынка, однако разрыв сохраняется в пользу новостроек за счёт более гибкой ценовой политики застройщиков. В условиях сдержанного спроса продавцы всё чаще вынуждены идти на уступки, особенно в сегментах с высокой конкуренцией и большим объёмом предложения. (Источник: Циан.Аналитика)

Различия по типам жилья

Квартиры в монолитных домах постройки после 2010 года теряют в цене медленнее, чем типовая панельная застройка, что подтверждает устойчивый спрос на качественный продукт. Старый жилой фонд (хрущёвки, брежневки) пользуется спросом только при условии экстремально низкой цены и высокого дисконта, что делает их малоликвидными. (Источник: Азбука Жилья)

Географическое распределение

Наибольшая концентрация предложения зафиксирована в районах за пределами ТТК с высокой плотностью застройки прошлых лет, где объём выставляемых объектов значительно превышает спрос. В центральных районах предложение остаётся дефицитным и более устойчивым к ценовым колебаниям благодаря ограниченному числу качественных объектов. (Источник: Realiste)

Новое предложение

Приток нового предложения обеспечивался в основном за счёт выхода на вторичный рынок квартир, купленных на стадии котлована в 2022–2023 годах и введённых в эксплуатацию в текущем периоде. Такие объекты часто конкурируют с остатками продаж от застройщиков по цене, что усиливает торг. (Источник: Этажи)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет порядка 3 месяцев, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. (Источник: РБК Недвижимость)



Факторы, влияющие на предложение

Рост предложения стимулировался желанием части собственников релоцировать капитал или закрыть текущие финансовые обязательства на фоне экономической неопределённости. Психологическая неготовность продавцов снижать цены до реального рыночного уровня сдерживает объём активных сделок и удлиняет процесс торга. (Источник: Forbes Russia)

Общие показатели

Общее количество зарегистрированных переходов прав собственности на жильё снизилось по сравнению с предыдущим годом, что отражает общее охлаждение рынка и низкую оборачиваемость капитала. Рынок характеризуется длительными сроками принятия решений и высокой долей отказов от сделок на этапе проверки юридической чистоты. (Источник: Росреестр)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

На длительность продажи критически влияют завышенные ожидания собственников, не учитывающие рыночную реальность, а также юридические сложности (обременения, опека, наследственные споры). Наличие профессиональной предпродажной подготовки (хоумстейджинг) и качественного пакета документов сокращает сроки поиска покупателя. (Источник: Ведомости)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года на вторичном рынке — это период закрепления коррекции и доминирования покупателей с полной оплатой. Рынок остаётся менее прозрачным из-за значительной разницы между ценой в объявлении и реальной ценой сделки, что требует от покупателей глубокого анализа и торга. (Источник: РБК Недвижимость)

Офисная недвижимость

Рынок офисной недвижимости Москвы в первом полугодии 2026 года сохранил статус рынка дефицита качественных площадей в ключевых деловых районах. Основная активность арендаторов и покупателей была сосредоточена на приобретении блоков в собственность и фиксации долгосрочных арендных контрактов.

Предложение

Общий сток качественной офисной недвижимости практически не рос из-за ограниченного ввода новых объектов и сдержанной девелоперской активности. Основной объём доступных площадей представлен в формате субаренды или в зданиях, требующих реновации, что снижает их привлекательность для крупных арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)

Объём сделок

Суммарный объём сделок (аренда и продажа) в первом полугодии остался на стабильно высоком уровне, однако структура сместилась в сторону средних и малых форматов. Основными драйверами выступили корпоративные приобретения целых зданий или крупных блоков для головных офисов. (Источник: CORE.XP)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение офисам с готовой отделкой и меблировкой, чтобы избежать капитальных затрат на ремонт и сократить время въезда. Важным критерием стала



технологичность здания, наличие систем «умный офис» и качественная вентиляция, что особенно актуально после пандемийных требований к воздухообмену. (Источник: CMWP)

Секторные тенденции

Лидерами по объёму поглощения площадей остаются компании из IT-сектора, финтеха и государственные структуры, активно расширяющие своё присутствие в столице. Растёт спрос со стороны производственных компаний, открывающих бэк-офисы и управленческие центры в Москве. (Источник: Nikoliers)

Географическое распределение

Деловой центр «Москва-Сити» сохраняет лидерство по уровню спроса, несмотря на минимальную вакантность и высокие ставки. Наблюдается устойчивый рост активности в Ленинградском коридоре и в районе Павелецкого вокзала, где формируются новые деловые кластеры. (Источник: Ricci)

Ввод новых объектов

Ввод новых БЦ в первом полугодии остаётся ограниченным, причём большинство объектов реализуются по схеме built-to-suit под конкретного арендатора. Девелоперы задерживают сроки сдачи из-за сложностей с поставками инженерного оборудования и роста себестоимости строительства. (Источник: NF Group)

Уровень вакантности

Доля свободных площадей в классе А сохраняется на минимальных значениях, что подтверждает дефицит качественного предложения. В классе В вакантность также снижается на фоне перетока спроса из более дорогих сегментов, где арендаторам становится сложно конкурировать за площади. (Источник: IBC Real Estate)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов продолжает расти, предлагая решения для компаний, не готовых к долгосрочным обязательствам и крупным капитальным затратам. Доля гибких офисов в общем объёме сделок увеличилась, особенно в центральных локациях, где аренда на короткий срок становится всё более востребованной. (Источник: Space 1)

Факторы, влияющие на предложение

Высокая стоимость заёмного финансирования сдерживает старт новых девелоперских проектов, делая их экономически сложными для реализации. Застройщики предпочитают продавать офисы мелкой нарезкой на этапе строительства для быстрого возврата инвестиций и минимизации рисков. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок характеризуется состоянием «перегрева» при явном дефиците качественного предложения, что поддерживает высокие цены как в аренде, так и в продаже. Общий объём качественного стока в Москве сохраняется на стабильном уровне с незначительным приростом за счёт точечного ввода новых объектов. (Источник: Nikoliers)

Сравнение по классам

Класс А демонстрирует наиболее агрессивный рост цен и ставок, становясь недоступным для среднего и малого бизнеса. Класс В+ является наиболее востребованным за счёт оптимального соотношения цены и качества, что привлекает арендаторов, ищущих баланс между статусностью и экономией. (Источник: IBC Real Estate)



Районные особенности

Децентрализация офисного рынка продолжается: активно развиваются локации в районе транспортно-пересадочных узлов за пределами ТТК. Районы внутри Садового кольца остаются наиболее престижными, но страдают от дефицита парковочных мощностей и высокой стоимости эксплуатации. (Источник: CORE.XP)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Скорость закрытия сделок зависит от готовности собственника предоставить гибкие условия по срокам договора и адекватный уровень арендных каникул. Наличие ESG-сертификации здания становится важным фактором для крупных международных и российских холдингов с высокими корпоративными стандартами. (Источник: РБК)

Тенденции

Основным трендом остаётся переход к модели владения офисом как защитным активом, особенно для крупных корпораций. Ожидается дальнейший рост доли офисов в составе многофункциональных жилых комплексов в рамках концепции «живи и работай», что формирует новые форматы городской застройки. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Сектор торговой недвижимости Москвы в первом полугодии 2026 года завершил фазу структурной перестройки после ухода части международных брендов и адаптировался к новым форматам потребления. Основной фокус сместился на усиление развлекательной и гастрономической составляющей торговых центров, а также на интеграцию омниканальных сервисов.

Рост потребительской активности

Потребительская активность в столице стабилизировалась, показав умеренную динамику на фоне роста номинальных доходов населения и адаптации к новым ценовым уровням. Посетители стали проводить в ТЦ больше времени, что стимулирует рост выручки фуд-кортов, кинотеатров и развлекательных зон. (Источник: Romir)

Ритейлеры

Российские fashion-операторы продолжают занимать крупнейшие площадки, увеличивая форматы своих магазинов и расширяя ассортимент. Активно выходят на рынок бренды из Китая, Индии и Турции, заполняя ниши в среднем ценовом сегменте, освободившиеся после ухода западных ритейлеров. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Наилучшую динамику демонстрируют районные торговые центры с сильным набором повседневных услуг и продуктовым якорем, ориентированные на локального жителя. Большие моллы трансформируются в лайфстайл-центры с термальными комплексами, образовательными пространствами и зонами для семейного отдыха. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Ритейлеры отдают приоритет ТЦ с высокой проходимостью вблизи транспортных хабов и станций Большой кольцевой линии метро. Стрит-ритейл на центральных торговых улицах (Патриаршие пруды, Маросейка) показывает рекордную заполняемость и минимальную вакантность. (Источник: Nikoliers)



Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новый ввод в первом полугодии был представлен преимущественно объектами малого формата в составе новых жилых кварталов и проектов комплексного освоения территорий. Крупных открытий не зафиксировано, так как девелоперы сосредоточены на реконцепции существующих площадей и повышении их эффективности. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники ТЦ инвестируют в создание уникальных общественных пространств, улучшение сервиса для посетителей и модернизацию инженерной инфраструктуры. Качество управления становится критическим фактором в борьбе за удержание трафика в условиях растущей онлайн-конкуренции. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных ТЦ Москвы сохраняется на комфортном уровне, приближаясь к докризисным значениям. В наиболее успешных объектах свободные площади практически отсутствуют, формируются листы ожидания для новых арендаторов. (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты в спальных районах демонстрируют более устойчивую доходность за счёт постоянной и лояльной аудитории, обеспечивающей стабильный трафик. Формат аутлетов продолжает расти, привлекая покупателей, ориентированных на рациональное потребление и поиск товаров с дисконтом. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Торговые центры активно внедряют омниканальные системы, объединяя физические магазины с онлайн-платформами и пунктами выдачи заказов. Использование аналитики больших данных позволяет собственникам оптимизировать состав арендаторов под нужды локальных жителей и повышать конверсию трафика. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие витринного остекления и возможности организации отдельного входа существенно ускоряет реализацию помещений в стрит-ритейле, делая их более привлекательными для операторов. В ТЦ решающим фактором является соседство с сильным якорным арендатором, который генерирует основной поток посетителей. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным трендом стала интеграция маркетплейсов в физическое пространство ТЦ через пункты выдачи заказов и шоурумы, что увеличивает частоту посещений. Наблюдается укрупнение федеральных ритейл-сетей за счёт поглощения мелких региональных игроков и консолидации рыночных долей. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Москвы и Подмосковья в первом полугодии 2026 года сохранил статус одного из самых дефицитных сегментов недвижимости, однако темпы роста спроса замедлились. Спрос со стороны компаний электронной коммерции остаётся высоким, но переходит от ажиотажного к точечному, что меняет структуру рынка.



Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы формируют значительную часть спроса на новые складские мощности, однако их активность сместилась в сторону точечного отбора площадей и оптимизации логистических сетей. Расширение географии доставки ведёт к потребности в складах «последней мили» внутри МКАД, а также в распределительных центрах в регионах. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

3PL-операторы наращивают объёмы хранения для обслуживания растущего параллельного импорта и российских производителей, замещающих ушедшие западные бренды. Спрос на профессиональное складское управление со стороны среднего бизнеса стабильно растёт, что поддерживает заполняемость качественных комплексов. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Наметился устойчивый тренд на перенос лёгких производств в формат Light Industrial в черте Москвы, что позволяет компаниям быть ближе к квалифицированным кадрам и конечным потребителям. Это создаёт дополнительный спрос на небольшие производственные блоки с офисной составляющей. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксированы крупные сделки по строительству складов в формате built-to-suit для нужд ведущих онлайн-ритейлеров, однако их объём снизился по сравнению с пиковыми показателями прошлого года. Общий объём законтрактованных площадей на стадии проектирования остаётся высоким, но арендаторы заняли более выжидательную позицию. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность сместилась на южное и юго-восточное направления Подмоскovie, где сохраняется доступность земельных участков с готовой инфраструктурой. Внутри Москвы строительство ведётся точечно на территориях реорганизуемых промзон с акцентом на вертикальные склады и многоуровневые распределительные центры. (Источник: NF Group)

Предложение

Готовое предложение на рынке практически отсутствует: вакантность остаётся на минимальном уровне, а любой освобождающийся блок реализуется в короткие сроки. Это поддерживает высокую конкуренцию среди арендаторов за доступные площади. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых площадей в первом полугодии остаётся значительным, однако большая часть объёма законтрактована заранее, что ограничивает свободное предложение. Девелоперы сталкиваются с дефицитом земельных участков с подключёнными мощностями по электричеству и газу. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады проектируются с учётом высоких требований к энергоэффективности, пожарной безопасности и автоматизации процессов. Интеграция роботизированных систем хранения становится стандартом для складов класса А, что повышает их привлекательность для крупных операторов. (Источник: Comitas)



Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в Московском регионе остаётся минимальным, что подтверждает сохранение дефицита качественных площадей. Это привело к ситуации, когда арендаторы вынуждены продлевать договоры на условиях собственников, даже при росте ставок. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Индустриальные парки на пересечении ЦКАД и радиальных трасс стали основными точками роста сегмента, предлагая арендаторам оптимальную логистику и доступ к федеральным магистралям. Развитие инфраструктуры ЦКАД позволило оптимизировать логистические маршруты в обход Москвы, снижая транспортные издержки. (Источник: Raven Russia)

Влияние локации на сроки экспозиции

Максимально быстро реализуются объекты с удобным выездом на федеральные трассы и близостью к развязкам МКАД, где транспортная доступность обеспечивает минимальные логистические издержки. Наличие железнодорожных путей на территории склада сокращает срок поиска арендатора в два раза, делая объект уникальным для определённых категорий бизнеса. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие достаточного количества доков и площадок для маневрирования большегрузного транспорта — ключевой техникой фактор, определяющий скорость сделки. Юридическая чистота титула на землю критически важна для институциональных инвесторов и крупных арендаторов, что ускоряет процесс due diligence. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Основной тенденцией сохраняется дефицит мощностей по электричеству и газу, что ограничивает развитие новых производственных площадок и сдерживает ввод объектов. Ожидается сохранение про-арендаторского характера рынка во втором полугодии с возможностью фиксации более выгодных условий по сравнению с пиковыми значениями прошлого года. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Москвы характеризуется разнонаправленной динамикой: жилой сектор адаптируется к дорогой ипотеке, офисный рынок страдает от дефицита качественных площадей, торговая недвижимость проходит структурную перестройку, а складской сегмент сохраняет ликвидность на фоне замедления темпов роста электронной коммерции. (Источник: РБК)

Московская область

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Рынок новостроек Московской области в первом полугодии 2026 года сохранил высокую активность застройщиков, ориентированных на покупателей, вымываемых из столицы. Основной спрос сместился в ближайшие города-спутники с развитой транспортной доступностью, где сохраняется более низкая цена квадратного метра.

Общие тенденции спроса

Спрос на первичном рынке Подмосковья сместился в проекты с развитой социальной инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью до Москвы. Покупатели отдают предпочтение комплексам с собственной школой, детским садом и поликлиникой, что позволяет минимизировать социальные риски. (Источник: IRN.RU)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент в Подмосковье остаётся основным драйвером продаж, однако конкуренция между застройщиками усилилась. Девелоперы активно используют программы рассрочки и субсидирования ипотечных ставок, чтобы удержать покупателей на фоне высокой стоимости кредитных средств. (Источник: Циан.Аналитика)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент в Московской области представлен преимущественно коттеджными поселками и малоквартирными домами в престижных направлениях (Рублёво-Успенское, Новорижское шоссе). Спрос здесь сохраняется на стабильном уровне, однако увеличение объёма предложения привело к некоторому охлаждению ценовой динамики. (Источник: Knight Frank)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Лидерами по количеству запросов стали города с развитой железнодорожной инфраструктурой и запущенными проектами реновации. Наибольший интерес зафиксирован в Мытищах, Красногорске, Люберцах и Балашихе, где сочетаются доступная цена и развитая инфраструктура. (Источник: IBC Real Estate)

Общие показатели рынка

Общий объём сделок на первичном рынке Московской области по итогам полугодия сохранился на уровне прошлого года, что свидетельствует о перераспределении спроса из столицы в область. При этом суммарная выручка застройщиков несколько снизилась за счёт активного использования дисконтных программ. (Источник: Росреестр)

Ценовая динамика

Цены на новостройки в Подмосковье демонстрируют разнонаправленную динамику в зависимости от локации. В престижных направлениях цены сохраняются на высоком уровне с незначительной коррекцией, тогда как в удалённых районах наблюдается более выраженное снижение стоимости. (Источник: IRN.RU)



Новое предложение

В первом полугодии зафиксирован значительный объём нового предложения в сегменте жилых комплексов на первых этапах строительства. Застройщики выводят новые очереди в уже реализуемых проектах, предлагая покупателям более выгодные условия на старте продаж. (Источник: BNMAP.pro)

Популярные классы жилья

Наибольшим спросом пользуются проекты комфорт-класса с расширенным набором сервисов и закрытой придомовой территорией. Бизнес-класс также демонстрирует стабильную динамику, однако высокие ставки по ипотеке сдерживают его рост в Подмоскowie. (Источник: Knight Frank)

Анализ районов

Наиболее сбалансированное соотношение цены и качества демонстрируют проекты в юго-восточном направлении, где сохраняется доступность земли для комплексной застройки. Северо-западное направление, традиционно считающееся престижным, показывает замедление продаж из-за более высокого порога входа. (Источник: Nikoliers)

Сравнение по сегментам

Сегмент «комфорт» остаётся наиболее востребованным, обеспечивая основной объём сделок в регионе. Элитный сегмент демонстрирует стабильность, тогда как бизнес-класс испытывает давление из-за разрыва в ценах с Москвой, где более развита офисная и социальная инфраструктура. (Источник: IBC Real Estate)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Московской области в первом полугодии 2026 года столкнулся с ростом объёма предложения на фоне перетока инвесторов из столицы и завершения строительства новых жилых комплексов. Рынок окончательно перешёл в фазу покупателя, где дисконт и торг становятся обязательным условием сделки.

Общие тенденции спроса

Активность покупателей на вторичном рынке Подмоскowie остаётся сдержанной, однако количество сделок постепенно восстанавливается за счёт переориентации покупателей из Москвы. Большинство сделок носит альтернативный характер, где ключевую роль играет возможность быстрого заселения. (Источник: Инком-Недвижимость)

Предпочтения покупателей

Основным критерием выбора становится близость к железнодорожным станциям и развитая транспортная доступность. Покупатели также обращают внимание на состояние инженерных коммуникаций и наличие современных систем безопасности в домах. (Источник: НДВ Supermarket недвижимости)

Спрос по районам

Наибольший интерес сосредоточен в городах с развитой инфраструктурой и хорошей экологической обстановкой. Растущий спрос отмечен в Одинцово, Химках, Долгопрудном и Королёве, где сочетаются доступная цена и качественная социальная среда. (Источник: Циан.Аналитика)



Факторы, влияющие на спрос

Ключевым сдерживающим фактором остаётся дороговизна ипотечных кредитов, делающая покупку жилья в кредит труднодоступной. Поддерживающим фактором выступает переток покупателей из Москвы, которые рассматривают Подмоскovie как более доступную альтернативу. (Источник: Центральный Банк РФ)

Объём предложения

На рынке наблюдается значительный объём предложения в сегменте квартир в новых жилых комплексах от инвесторов, вышедших на продажу после ввода объектов в эксплуатацию. Это увеличивает конкуренцию между продавцами и способствует более гибкой ценовой политике. (Источник: IRN.RU)

Ценовая динамика

Вторичный рынок демонстрирует постепенное выравнивание цен с первичным рынком, однако разрыв сохраняется в пользу новостроек за счёт более гибких условий покупки. В наиболее ликвидных локациях цены корректируются незначительно, тогда как в отдалённых районах снижение более выражено. (Источник: Циан.Аналитика)

Различия по типам жилья

Квартиры в новых домах пользуются наибольшим спросом и теряют в цене медленнее, чем жильё в старом фонде. Вторичное жильё в домах советской постройки реализуется только при условии значительного дисконта, что делает их малоликвидными. (Источник: Азбука Жилья)

Географическое распределение

Наибольшая концентрация предложения зафиксирована в ближайшем Подмоскovie в радиусе до 30 км от МКАД, где объём предложения значительно превышает спрос. В более удалённых районах предложение ограничено, что поддерживает стабильную ценовую динамику. (Источник: Realiste)

Новое предложение

Приток нового предложения на вторичный рынок обеспечивается за счёт выхода квартир из новостроек предыдущих лет, а также от инвесторов, фиксирующих прибыль после завершения строительства. Это создаёт дополнительное давление на рынок и усиливает торг. (Источник: Этажи)

Факторы, влияющие на предложение

Рост предложения стимулируется желанием собственников переехать в более качественное жильё или релоцировать капитал. В то же время психологическая неготовность продавцов снижать цены до рыночного уровня сдерживает объём активных сделок. (Источник: Forbes Russia)

Общие показатели

Общее количество зарегистрированных переходов прав собственности на жильё в Московской области сохраняется на стабильном уровне с небольшим снижением по сравнению с предыдущим годом. Рынок характеризуется низкой оборачиваемостью капитала и длительными сроками принятия решений. (Источник: Росреестр)



Факторы, влияющие на сроки экспозиции

На длительность продажи критически влияют завышенные ожидания продавцов и юридические сложности (обременения, неоформленные перепланировки). Наличие профессиональной предпродажной подготовки и качественного пакета документов сокращает сроки поиска покупателя. (Источник: Ведомости)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года на вторичном рынке Подмосквья — это период активной коррекции и доминирования покупателей. Рынок остаётся чувствительным к изменениям ипотечных ставок, и его восстановление напрямую зависит от дальнейшей динамики ключевой ставки ЦБ. (Источник: РБК Недвижимость)

Офисная недвижимость

Рынок офисной недвижимости Московской области в первом полугодии 2026 года продолжал развиваться в рамках децентрализации офисного рынка столичного региона. Основной спрос формируется за счёт компаний, переезжающих из Москвы в целях сокращения арендных расходов и повышения операционной эффективности.

Предложение

Общий сток офисной недвижимости в Московской области постепенно растёт за счёт новых бизнес-центров и офисных парков, расположенных вдоль основных транспортных магистралей. Основной объём доступных площадей представлен в формате гибких офисов и небольших офисных блоков. (Источник: IBC Real Estate)

Объём сделок

Суммарный объём сделок (аренда и продажа) в первом полугодии остаётся стабильным, однако структура смещается в сторону средних и малых форматов. Компании всё чаще выбирают офисы в формате «открытое пространство» с возможностью оперативного масштабирования. (Источник: CORE.XP)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение офисам с развитой транспортной доступностью и наличием парковочных мощностей. Важным критерием становится наличие качественной телекоммуникационной инфраструктуры и возможность организации open-space для командной работы. (Источник: CMWP)

Секторные тенденции

Лидерами по объёму поглощения площадей остаются IT-компании, логистические операторы и производственные предприятия, открывающие бэк-офисы в Подмосквье. Растёт спрос со стороны ритейлеров, размещающих административные центры вблизи складских терминалов. (Источник: Nikoliers)

Географическое распределение

Основная активность сосредоточена вдоль крупных транспортных магистралей: Новорижского, Дмитровского и Ленинградского шоссе. Наибольший интерес проявляется к локациям вблизи МКАД и станций МЦД. (Источник: Ricci)



Ввод новых объектов

В первом полугодии ввод новых офисных объектов был представлен преимущественно бизнес-парками и офисными центрами бизнес-класса в ближайшем Подмосковье. Девелоперы запускают проекты с акцентом на офисы класса В+, предлагающие привлекательное соотношение цены и качества. (Источник: NF Group)

Уровень вакантности

Доля свободных площадей в бизнес-парках Московской области сохраняется на стабильном уровне благодаря активному спросу и ограниченному вводу новых объектов. В отдельных проектах с неоптимальной локацией вакантность выше, что стимулирует собственников предлагать конкурентные условия. (Источник: IBC Real Estate)

Гибкие пространства

Доля гибких офисов и коворкингов в общем объеме предложения продолжает расти, особенно в локациях с развитой транспортной инфраструктурой. Это формат востребован малым и средним бизнесом, а также проектными командами крупных компаний. (Источник: Space 1)

Факторы, влияющие на предложение

Основным сдерживающим фактором развития офисного рынка остаётся ограниченный объём новых проектов из-за высокой стоимости заёмного финансирования. Застройщики сосредоточены на реконцепции существующих зданий под современные форматы. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок офисной недвижимости Московской области остаётся сбалансированным по соотношению спроса и предложения. Совокупный объём качественных офисных площадей постепенно растёт за счёт точечного ввода новых проектов. (Источник: Nikoliers)

Сравнение по классам

Класс В+ и В являются наиболее востребованными за счёт оптимального соотношения цены и качества. Класс А в Подмосковье представлен ограниченно и ориентирован на крупных корпоративных арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)

Районные особенности

Наиболее активно развиваются офисные кластеры в Красногорске, Мытищах и Химках, где формируются новые деловые центры. Локации вблизи аэропортов и транспортных хабов также привлекают компании, связанные с логистикой. (Источник: CORE.XP)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Скорость заключения сделок зависит от готовности собственника предложить адекватные арендные каникулы и гибкие условия расторжения договора. Наличие качественной инженерной инфраструктуры и развитого управления зданием также влияет на скорость закрытия сделки. (Источник: РБК)



Тенденции

Основным трендом остаётся децентрализация офисного рынка и переток компаний из Москвы в Подмоскovie с целью сокращения издержек. Ожидается дальнейший рост доли гибких офисов и коворкингов в общем объёме предложения. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Сектор торговой недвижимости Московской области в первом полугодии 2026 года демонстрировал активное развитие за счёт строительства новых торговых центров и объектов формата ритейл-парков. Основной спрос формируется за счёт жителей активно развивающихся жилых кварталов, где сохраняется дефицит качественных торговых площадей.

Рост потребительской активности

Потребительская активность в Подмоскovie остаётся стабильной на фоне роста населения в новых жилых районах и развития социальной инфраструктуры. Посетители торговых центров стали уделять больше внимания развлекательной и гастрономической составляющей. (Источник: Romir)

Ритейлеры

Российские и международные бренды активно выходят на рынок Подмоскovie, открывая магазины в формате флагманских и районных торговых центров. Активно развиваются продуктовые сети и операторы товаров для дома, ориентированные на повседневный спрос. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Наибольшим спросом пользуются районные торговые центры и ритейл-парки с сильным продуктовым якорем и развитой развлекательной составляющей. Крупные моллы трансформируются в лайфстайл-центры с зонами семейного отдыха и образования. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Ритейлеры отдают приоритет локациям с высокой проходимостью вблизи крупных транспортных узлов и новых жилых кварталов. Наибольший интерес проявляется к городам с растущим населением и дефицитом современных торговых площадей. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

В первом полугодии предложение торговой недвижимости в Московской области пополнилось преимущественно объектами районного формата и ритейл-парками в составе новых жилых кварталов. Крупных открытий ТЦ не зафиксировано, девелоперы сосредоточены на реконцепции существующих площадей. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники торговых центров инвестируют в создание качественных общественных пространств и улучшение сервиса для посетителей. Качество управления становится ключевым фактором удержания арендаторов и сохранения трафика. (Источник: Malltech)



Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных ТЦ Московской области остаётся на комфортном уровне, приближаясь к докризисным значениям. В наиболее успешных объектах свободные площади практически отсутствуют. (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты в густонаселённых районах с высоким трафиком демонстрируют более устойчивую доходность и быстрее находят арендаторов. Формат ритейл-парков продолжает расти, привлекая операторов, ориентированных на удобство и доступность. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Торговые центры активно внедряют цифровые сервисы, включая мобильные приложения для навигации и системы лояльности. Использование аналитики позволяет оптимизировать состав арендаторов под нужды локальных сообществ. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие отдельного входа и развитой парковочной инфраструктуры ускоряет реализацию помещений в ритейл-парках. В ТЦ решающим фактором является соседство с сильным якорным арендатором. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным трендом остаётся интеграция омниканальных решений и развитие пунктов выдачи заказов в структуре торговых центров. Наблюдается рост числа локальных брендов и нишевых операторов, занимающих освободившиеся площади. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Московской области в первом полугодии 2026 года остаётся одним из самых активных сегментов коммерческой недвижимости. Спрос со стороны электронной коммерции и логистических операторов сохраняется, однако смещается в сторону точечного отбора площадей с акцентом на транспортную доступность.

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы продолжают оставаться ключевым драйвером спроса на складские мощности в Подмосковье, однако их активность стала более избирательной. В приоритете — объекты с удобной логистикой и возможностью быстрого запуска операций. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

3PL-операторы наращивают объёмы хранения для обслуживания растущих объёмов товарооборота. Спрос на качественное складское управление и комплексные логистические решения стабильно растёт. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Наметился тренд на перенос лёгких производств в форматы Light Industrial в городах Московской области. Это позволяет компаниям снижать затраты на аренду при сохранении доступа к трудовым ресурсам. (Источник: Parametr)



Крупные сделки

В первом полугодии зафиксированы крупные сделки по аренде складских комплексов, однако их объём снизился по сравнению с пиковыми значениями прошлого года. Арендаторы занимают более выжидательную позицию, анализируя динамику ставок. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность сосредоточена вдоль крупных транспортных магистралей, особенно на южном и северном направлениях. Девелоперы выбирают участки вблизи ЦКАД, обеспечивающие быстрый выезд на федеральные трассы. (Источник: NF Group)

Предложение

Объём качественного складского предложения в Московской области продолжает расти за счёт новых объектов класса А. Однако значительная часть площадей законтрактована до ввода, что ограничивает доступный выбор. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

В первом полугодии введены значительные объёмы складских площадей, преимущественно в формате built-to-suit под крупных арендаторов. Девелоперы сталкиваются с дефицитом земельных участков с подключёнными инженерными мощностями. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады соответствуют высоким стандартам класса А с усиленной инженерной инфраструктурой. Интеграция систем автоматизации и роботизированных решений становится стандартом для новых объектов. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Уровень вакантности в складском сегменте Московской области остаётся минимальным, особенно в объектах с хорошей транспортной доступностью. В более удалённых локациях наблюдается некоторое увеличение свободных площадей. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Индустриальные парки вблизи ЦКАД и основных транспортных магистралей стали основными точками роста сегмента. Развитие дорожной инфраструктуры позволяет оптимизировать логистические маршруты, снижая издержки арендаторов. (Источник: Raven Russia)

Влияние локации на сроки экспозиции

Максимально быстро реализуются объекты с прямым выездом на федеральные трассы и близостью к ЦКАД. Наличие железнодорожных путей и развитой инженерной инфраструктуры также сокращает сроки экспозиции. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

На скорость сдачи объекта в аренду влияет наличие современных систем безопасности, достаточного количества доков и высоты потолков не менее 12 метров.



Объекты без данных характеристик реализуются дольше и требуют снижения ставок. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Основной тенденцией остаётся дефицит земельных участков с подключёнными мощностями по электричеству и газу, что ограничивает ввод новых объектов. Ожидается сохранение про-арендаторского характера рынка во втором полугодии с возможностью фиксации выгодных условий аренды. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Московской области характеризуется усилением конкуренции между застройщиками и ростом объёма предложения в ключевых сегментах. Жилой сектор адаптируется к дорогой ипотеке за счёт перетока покупателей из Москвы, офисный и торговый сегменты проходят структурную трансформацию, а складской рынок сохраняет высокую ликвидность на фоне изменения структуры спроса электронной коммерции. Наибольшую ликвидность демонстрируют производственно-складские объекты (150 дней) и торговые помещения (150 дней), тогда как увеличение сроков экспозиции в жилом сегменте и домах свидетельствует о растущем объёме предложения и охлаждении рынка в данных категориях. (Источник: РБК)

Санкт-Петербург

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Первичный рынок Санкт-Петербурга в первом полугодии 2026 года адаптировался к условиям высоких процентных ставок через активное внедрение девелоперских программ рассрочки и трейд-ин. Основной акцент сместился с агрессивного роста цен на поддержание ликвидности и качества предложения на фоне минимального за последние десять лет объема предложения. (Источник: BN.ru)

Общие тенденции спроса

Покупательская активность в первом полугодии поддерживалась преимущественно за счет адресных льготных программ и траншевой ипотеки, а также ожидания изменений условий семейной ипотеки, что стимулировало всплески продаж в январе и июне. Инвесторы переориентировались на покупку лотов в проектах с высокой стадией готовности для минимизации рисков. (Источник: Циан.Аналитика)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент сохранил стабильность благодаря сохранению лимитов по семейной ипотеке, которая осталась ключевым драйвером продаж. Наибольший интерес вызывали квартиры с чистовой отделкой, позволяющей покупателям избежать дополнительных трат на ремонт. (Источник: RBI)

Элитная недвижимость

В элитном сегменте спрос оставался стабильно высоким, что обусловлено ограниченным объемом предложения в исторических локациях. Покупатели отдавали предпочтение клубным домам на Петроградской стороне и Крестовском острове. (Источник: NF Group)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Приморский и Выборгский районы сохранили лидерство по количеству запросов благодаря развитой социальной инфраструктуре и близости к Финскому заливу. В южной части города повышенный интерес наблюдался к объектам в Московском районе. (Источник: Dataflat)

Общие показатели рынка

По итогам первого полугодия объем зарегистрированных договоров долевого участия (ДДУ) в Петербургской агломерации показал умеренный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом в Петербурге сохраняется минимальный за 10 лет объем предложения, что влияет как на спрос, так и на динамику цен. (Источник: Росреестр)

Ценовая динамика

Средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке по итогам полугодия продолжила рост, однако темпы удорожания замедлились по сравнению с предыдущим периодом. Наибольший прирост цен зафиксирован в бизнес- и премиум-сегментах. (Источник: Коммерсантъ)



Новое предложение

Темпы вывода новых проектов на рынок замедлились: значительная часть стартов продаж в агломерации пришлась на Ленинградскую область. Застройщики фокусировались на достройке текущих очередей крупных ЖК и управлении предложением через дозированный вывод лотов. (Источник: Nikoliers)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт» остается доминирующим по объему предложения, однако основная активность смещается в сторону более доступных форматов в Ленинградской области. В бизнес-классе наметился тренд на уменьшение средней площади квартир при повышении их функциональности. (Источник: LSR Group)

Анализ районов

Василеостровский район продемонстрировал высокий потенциал роста за счет намывных территорий и развития транспортных развязок. В Красносельском районе спрос сдерживался ограниченной доступностью метрополитена, тогда как в Адмиралтейском районе наметился рост интереса со стороны премиальных покупателей. (Источник: Петербургская Недвижимость)

Сравнение по сегментам

Темпы продаж в комфорт-классе значительно превышали показатели бизнес-сегмента в количественном выражении, однако премиальный сегмент обеспечил застройщикам существенную долю выручки при меньшей доле сделок. Элитный сегмент показал максимальный прирост стоимости квадратного метра в годовом исчислении. (Источник: NF Group)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Санкт-Петербурга в первом полугодии 2026 года характеризовался сокращением предложения и переходом инициативы к продавцам на фоне роста спроса. Существенный разрыв в ценах с первичным рынком стимулировал переток покупателей в сегмент готового жилья. (Источник: E3 Group)

Общие тенденции спроса

Спрос на вторичном рынке значительно вырос: количество сделок купли-продажи увеличилось в течение полугодия. Спрос концентрировался на «новой вторичке» — домах, сданных не более 10 лет назад, которые рассматриваются как альтернатива новостройкам. (Источник: Инком-Недвижимость)

Предпочтения покупателей

Наличие качественного ремонта и встроенной мебели стало определяющим фактором при выборе объекта. Покупатели стремились избегать квартир в домах старого фонда из-за высоких эксплуатационных расходов и износа коммуникаций. (Источник: Domclick)

Спрос по районам

Наибольшее количество сделок зафиксировано в Приморском и Калининском районах, обладающих самым молодым жилым фондом. В центральных районах спрос носил точечный характер и был привязан к конкретным инвестиционным целям. (Источник: Авито Недвижимость)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым сдерживающим фактором стала недоступность кредитных ресурсов для большинства категорий заемщиков, однако доля ипотечных сделок постепенно восстанавливается. Рост ставок аренды стимулировал часть арендаторов к покупке жилья в рассрочку от собственников. (Источник: Центральный Банк РФ)

Объём предложения

Количество лотов в экспозиции сократилось за полугодие, что связано с вымыванием наиболее ликвидных объектов. На рынок вышли инвестиционные квартиры, купленные в период ажиотажного спроса предыдущих лет, однако общий объем предложения уменьшился. (Источник: BN.ru)

Ценовая динамика

Средняя цена квадратного метра на вторичном рынке демонстрирует рост, а разница с первичным рынком сокращается. С начала года стоимость «квадрата» на вторичке растет быстрее, чем в сегменте строящегося жилья, что делает вторичку более привлекательной для покупателей. (Источник: Российская газета)

Различия по типам жилья

Квартиры в современных монолитных домах сохраняли ценовую стабильность лучше, чем панельные дома советского периода. Студии и однокомнатные квартиры оставались самым востребованным и ликвидным типом жилья. (Источник: Миэль)

Географическое распределение

Основная масса предложения сосредоточена в спальнях районах города и в прилегающих населенных пунктах Ленинградской области. В историческом центре предложение ограничено и характеризуется высокой стоимостью владения. (Источник: Циан.Аналитика)

Новое предложение

Приток «свежего» предложения обеспечивался за счет ввода крупных ЖК и оформления прав собственности инвесторами. Это создало дополнительную конкуренцию для продавцов в старых домах тех же локаций. (Источник: BNMAP.pro)

Факторы, влияющие на предложение

Финансовая нагрузка на собственников, имеющих ипотечные обязательства, вынуждала их выводить объекты на продажу для фиксации прибыли. Часть продавцов сняла объекты с продажи, переориентировавшись на долгосрочную аренду. (Источник: Forbes Russia)

Общие показатели

Общее количество сделок купли-продажи в регионе демонстрирует положительную динамику, однако общее количество зарегистрированных переходов прав остается ниже уровней прошлых лет. Рынок характеризуется ускорением сделок на фоне дефицита ликвидных предложений. (Источник: Росреестр)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Критическое влияние на скорость сделки оказывала юридическая чистота объекта и готовность собственника к быстрому выходу на сделку. Наличие несогласованных перепланировок значительно удлиняло сроки поиска покупателя, тогда как готовность продавцов к дисконту ускоряла реализацию. (Источник: Domclick)



Общая характеристика сегмента

Рынок стал максимально прагматичным: покупатели тщательно оценивают стоимость будущей эксплуатации и ликвидность объекта. Вторичный сегмент Санкт-Петербурга в первом полугодии 2026 года окончательно закрепил статус альтернативы новостройкам. (Источник: РБК Недвижимость)

Офисная недвижимость

Рынок качественных офисов Санкт-Петербурга в первом полугодии 2026 года столкнулся с рекордным снижением ввода новых объектов. Компании IT-сектора и предприятия бизнес-услуг продолжают формировать основной объем поглощения, однако общий спрос снизился. (Источник: Maris)

Предложение

Общий объем качественного предложения офисов в Петербурге сохраняется на стабильном уровне, однако прирост предложения практически отсутствовал из-за ограниченного ввода новых объектов. (Источник: IBC Real Estate)

Объем сделок

Активность арендаторов снизилась: суммарный объем сделок за полугодие оказался меньше, чем годом ранее. Основную долю составили сделки по расширению присутствия уже существующих в городе компаний. (Источник: CORE.XP)

Предпочтения арендаторов

Ключевыми требованиями стали наличие современных систем кондиционирования и возможность гибкой планировки пространства. Арендаторы все чаще запрашивают офисы с полной отделкой «под ключ», чтобы избежать капитальных вложений. (Источник: CMWP)

Секторные тенденции

IT-компании закрепили за собой статус главного драйвера спроса, поглощая значительную долю свободных площадей. Предприятия, оказывающие услуги для бизнеса, также демонстрируют активность. (Источник: Nikoliers)

Географическое распределение

Наиболее востребованными локациями оказались Центральный и Московский районы. Локации вблизи «Лахта Центра» также стали привлекательными для корпоративного сектора. (Источник: Ricci)

Ввод новых объектов

Ввод новых БЦ в первом полугодии был минимальным — значительно ниже показателя аналогичного периода прошлого года. Во втором полугодии девелоперы планируют ввод новых объектов, однако относительно прошлого года валовый ввод сократится. (Источник: NF Group)

Уровень вакантности

Доля свободных площадей по итогам июня увеличилась по сравнению с концом прошлого года. В классе А и В наблюдается рост вакантности, и во втором полугодии ожидается ее дальнейшее увеличение. (Источник: IBC Real Estate)



Гибкие пространства

Сегмент коворкингов продолжает экспансию, предлагая готовые решения для команд различного размера. Операторы гибких офисов отмечают высокую заполняемость. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Высокая стоимость банковского финансирования заморозила старт новых спекулятивных проектов. Девелоперы предпочитают работать по схеме Build-to-suit под конкретного крупного заказчика. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга характеризуется состоянием «перегрева» и дефицитом качественного предложения, несмотря на рост вакантности. Суммарный объем качественного стока превышает 4 млн кв. м. (Источник: Nikoliers)

Сравнение по классам

Класс А демонстрирует максимальную устойчивость и рост ставок, в то время как класс В+ становится основным выбором для среднего бизнеса. Объекты класса В-постепенно теряют арендаторов из-за морального износа инфраструктуры. (Источник: IBC Real Estate)

Районные особенности

Петроградский район укрепляет свои позиции как престижная локация для IT-сектора. Развитие офисных кластеров на окраинах города сдерживается нехваткой качественных транспортных связей. (Источник: CORE.XP)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие парковочного коэффициента и близость к станциям метро являются критическими условиями для быстрой реализации площадей. Наличие «зеленых» сертификатов становится важным фактором для крупных федеральных холдингов. (Источник: РБК)

Тенденции

Основным трендом стал переход собственников к модели «офис как сервис». Ожидается дальнейший рост интереса к редевелопменту исторических промышленных зданий под креативные пространства и офисные центры. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Санкт-Петербурга в первом полугодии 2026 года завершила трансформацию концепций, ориентируясь на развлекательную составляющую и гастрономию при минимальном вводе новых объектов. Основная активность ритейлеров была направлена на оптимизацию торговых площадей и расширение омниканальных продаж. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность в городе показала умеренную динамику, сосредоточившись в сегментах общественного питания и товаров для дома. Посетители торговых центров стали чаще совмещать шоппинг с посещением кинотеатров и фитнес-клубов. (Источник: Ромир)



Ритейлеры

Отечественные бренды одежды и аксессуаров продолжают доминировать в структуре новых открытий, занимая площади ушедших иностранных компаний. Активно развиваются сети парфюмерии и косметики, расширяя свои форматы до флагманских магазинов. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Наибольшую эффективность показали районные торговые центры и специализированные мебельные хабы. Формат фуд-холлов стал обязательным элементом для крупных ТРЦ, привлекая дополнительный трафик. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Приоритетными локациями для ритейлеров стали ТЦ в составе транспортно-пересадочных узлов и новые жилые массивы на окраинах города. Стрит-ритейл на центральных магистралях сохраняет статус самого востребованного. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новый ввод торговых площадей в первом полугодии был минимальным. До конца года планируется ввод еще нескольких объектов, однако совокупный ввод в 2026 году будет значительно ниже рекордного показателя прошлого года. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники ТЦ активно инвестируют в улучшение архитектурного облика и благоустройство прилегающих территорий. Качественное управление и внедрение систем аналитики посетительских потоков стали стандартом для рынка. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Средняя вакантность в качественных торговых центрах по итогам первого полугодия незначительно увеличилась по сравнению с прошлым годом. Рост показателя связан с закрытием некоторых крупных арендаторов, однако к концу года ожидается ее плавное снижение. (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты, расположенные в пешей доступности от станций метро, имеют вакантность значительно ниже среднерыночной. Специализированные торговые центры показывают более высокую устойчивость спроса. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Внедрение цифровых систем лояльности и сервисов «click-and-collect» позволило торговым центрам лучше интегрироваться в онлайн-среду. Ритейлеры делают ставку на «дофаминовый шопинг», превращая магазины в пространства для досуга. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Техническая оснащенность помещения под требования общепита (мощность электроэнергии, вытяжка) критически сокращает сроки его реализации. Прозрачность условий эксплуатации и гибкость арендодателя по условиям входа стали ключевыми при переговорах. (Источник: Nikoliers)



Тенденции

Главным трендом стала дальнейшая диверсификация состава арендаторов за счет сервисных функций и медицины. Ожидается рост количества малых ТЦ в составе жилых комплексов в формате «у дома». (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской сегмент Санкт-Петербурга в первом полугодии 2026 года столкнулся с рекордным вводом новых площадей на фоне резкого падения спроса, что привело к развороту рынка в пользу арендатора. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы, которые еще недавно были главными драйверами спроса, сегодня формируют подавляющую долю предложения субаренды. Спрос со стороны e-commerce сместился в сторону точечного отбора площадей и оптимизации логистических сетей. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Профессиональные логистические операторы получили возможность пересматривать условия контрактов из-за роста вакантности и снижения ставок. Намечился тренд на повышение эффективности использования кубического объема склада за счет мезонинных конструкций. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Спрос со стороны производственных компаний на формат Light Industrial сохраняется. Петербург остается вторым по величине рынком Light Industrial в России после Москвы. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии было закрыто несколько сделок по аренде складских комплексов, однако их объем снизился по сравнению с прошлым годом. Структура ввода меняется в сторону спекулятивных проектов. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Южное направление остается ключевым логистическим хабом города, однако активно осваиваются площадки на востоке и севере. (Источник: NF Group)

Предложение

Объем предложения на рынке качественных складов существенно вырос за счет рекордного ввода новых объектов, что привело к увеличению вакантности. Ранее рынок характеризовался практически нулевой вакантностью. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых мощностей в первом полугодии значительно превысил показатель аналогичного периода прошлого года. Совокупный объем предложения качественных складов в регионе продолжает расти. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады проектируются с учетом высоких требований к пожарной безопасности и нагрузке на пол. Тренд на автоматизацию стимулирует спрос на объекты с современными системами управления. (Источник: Comitas)



Уровень вакантности

Общий уровень вакантности по итогам полугодия достиг значительных значений по сравнению с историческим минимумом предыдущих периодов. К концу года вакансии продолжит расти, что будет оказывать давление на ставки. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Логистическое развитие смещается в сторону Ленинградской области в зоны прилегания к КАД-2 и новым транспортным коридорам. Северный кластер демонстрирует наибольший потенциал роста за счет развития портовой инфраструктуры. (Источник: Raven Russia)

Влияние локации на сроки экспозиции

Максимально быстро реализуются объекты с прямым выездом на федеральные трассы и близостью к КАД. Наличие железнодорожных путей и развитой инженерной инфраструктуры также сокращает сроки экспозиции. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие железнодорожной ветки и достаточного количества доков существенно ускоряет процесс реализации. Юридическая прозрачность собственности и готовность владельца к долгосрочным контрактам являются решающими. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Ключевым трендом стало строительство многоэтажных складов в черте города для оптимизации логистики «последней мили» и переход от BTS-формата к спекулятивным проектам. Ожидается дальнейшее снижение арендных ставок и рост вакантности до момента насыщения спроса. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Санкт-Петербурга характеризуется разнонаправленной динамикой: жилой сектор демонстрирует переток спроса на вторичный рынок и в пригороды, офисный рынок сталкивается с рекордным снижением ввода и ростом вакантности, торговая недвижимость проходит структурную трансформацию с минимальным вводом новых объектов, а складской рынок переживает кардинальный разворот в пользу арендатора на фоне рекордного ввода площадей. (Источник: РБК)

Новосибирск

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Первичный рынок Новосибирска в первом полугодии 2026 года адаптировался к высоким ипотечным ставкам через активное внедрение девелоперских программ рассрочки и субсидирования. Основной акцент сместился с агрессивного роста цен на поддержание ликвидности и удержание покупателей в условиях падающего спроса. (Источник: ЕРЗ.РФ)

Общие тенденции спроса

Спрос на новостройки в первом полугодии демонстрирует разнонаправленную динамику. С одной стороны, количество ипотечных сделок выросло на 21% с начала года, достигнув более 40 тыс. заявлений. С другой стороны, продажи новостроек в Новосибирской области упали на 30% к среднегодовым показателям предыдущей пятилетки. Драйвером спроса остается ипотека, сопровождающая 69,9% всех сделок. (Источник: Домклик)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте покупательский интерес сместился в сторону малогабаритных квартир как наиболее доступного варианта. Застройщики активно предлагают программы трейд-ин и субсидирование ставок. Доля сделок со скидкой достигла 35,2%, а средний размер дисконта оценивается в 6%. (Источник: РБК Недвижимость)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент Новосибирска демонстрирует устойчивость на фоне изменения структуры спроса. Покупка квартир бизнес-класса стала происходить втрое чаще, при этом их цена увеличилась на 50%. Самым дорогим сегментом остается премиум-класс, где цена предложения начинается от 250 тыс. рублей за квадратный метр. (Источник: Atas.info)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Лидерами по количеству запросов остаются Октябрьский район (благодаря близости к метро и развитию набережной) и Заельцовский район. Стабильный интерес сохраняется к Академгородку, где предложение ограничено дефицитом площадок под застройку. (Источник: Макроскоп)

Общие показатели рынка

Соотношение распроданности к строительной готовности в Новосибирской области снизилось с 65% до 61%, что относится к зоне риска (значения ниже 70%). Застройщики вынуждены запускать новые стройки, чтобы уйти от бридж-кредитов, однако новые старты (за редким исключением) существенного прироста продаж не дают. (Источник: Сибкрай.ru)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют разнонаправленную динамику. За последние четыре с половиной года стоимость квадратного метра взлетела на 87,8%, однако за первые



пять месяцев 2026 года цена снизилась. Рынок первичного жилья охладился после высоких показателей конца 2025 года. (Источник: СИБДОМ)

Новое предложение

В первом полугодии 2026 года на 9% выросло число новых проектов на первичном рынке жилья: застройщики открыли продажи в 12 новых ЖК. Вместе с тем увеличилось количество корпусов на 30,8% (до 17) и суммарная площадь квартир на 48,5% (до 5,2 тыс. кв. м). Девелоперы замедлили вывод новых проектов, стремясь сбалансировать предложение на фоне снизившегося спроса. (Источник: 01e.ru)

Популярные классы жилья

Основной объем продаж сместился в диапазон 150–175 тыс. рублей за квадратный метр. Классы «комфорт» и «комфорт-плюс» занимают доминирующую долю в структуре предложения. Растет интерес к концептуальным проектам с акцентом на экологичность и благоустроенные внутренние дворы. (Источник: Брусника)

Анализ районов

В Новосибирской области сохраняется неравномерность распределения спроса и предложения по районам. Из крупных застройщиков коэффициентом распроданности 70%+ обладают ограниченное число компаний, что свидетельствует о поляризации рынка. (Источник: Макроскоп)

Сравнение по сегментам

На первичном рынке количество сделок без ипотеки возросло на 63,6%. Основной объем продаж (49%) приходится на квартиры комфорт-класса, на долю элитного и бизнес-класса приходится около 16%. При этом премиальный сегмент обеспечил застройщикам существенную долю выручки при меньшей доле сделок. (Источник: СИБДОМ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на первичном рынке составляет 150 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с падением спроса и увеличением объема нераспроданных остатков, которые к концу 2025 года достигли 76,6 тыс. лотов. (Источник: 01e.ru)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Новосибирска в первом полугодии 2026 года демонстрирует уверенный рост на фоне перетока покупателей из сегмента новостроек. Высокие ставки по рыночной ипотеке и существенный разрыв цен с первичным рынком стимулируют интерес к готовому жилью. (Источник: СИБДОМ)

Общие тенденции спроса

Интерес жителей Новосибирска к вторичному жилью в марте 2026 года увеличился на 19% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За месяц прирост спроса составил 13%, что вывело город в топ-3 среди городов-миллионников по динамике. Квартиры на вторичном рынке остаются наиболее востребованным сегментом жилья, которое покупают за собственные средства — на них приходится более 60%. (Источник: Авито Недвижимость)



Предпочтения покупателей

Наибольшим спросом пользуются квартиры в домах не старше 10 лет с современными планировками и качественным ремонтом. Покупатели минимизируют риски, выбирая объекты с прозрачной историей владения и юридически чистыми документами. (Источник: Домклик)

Спрос по районам

Максимальная концентрация сделок зафиксирована в Октябрьском и Ленинском районах как наиболее сбалансированных по цене и инфраструктуре. Центральные районы сохранили ликвидность, но объем сделок там снизился из-за высокого порога входа. Новосибирск занял 19-е место в рейтинге роста цен на вторичное жилье среди 70 крупнейших городов России. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым драйвером спроса стало снижение ипотечных ставок, что сделало рыночную ипотеку доступнее. Доля сделок с привлечением заемных средств в Новосибирске выросла за последние месяцы, а годовое увеличение числа сделок с использованием ипотеки (с 20% до 31%) также стимулирует покупательскую активность. Высокая востребованность является главной причиной снижения предложения — объекты на вторичном рынке покупают активнее. (Источник: Центральный Банк РФ)

Объём предложения

Объем предложения на вторичном рынке сократился за полугодие. В целом по стране предложение на вторичном рынке сократилось на 11% год к году — объекты быстро уходят с витрин. В Новосибирске выбор в марте не уменьшился, однако общая тенденция к сокращению предложения сохраняется. (Источник: СИБДОМ)

Ценовая динамика

Стоимость квадратного метра на вторичном рынке Новосибирска за год увеличилась. По итогам первого полугодия цена, увеличилась с начала года. При этом разрыв между ценой в объявлениях и реальной ценой сделки в Новосибирске составляет 19%, что остается одним из самых значительных среди всех крупных городов. (Источник: СИБДОМ)

Различия по типам жилья

Квартиры в современных монолитных домах сохраняли ценовую стабильность лучше, чем панельные дома советского периода. Квартиры без обременений продаются быстрее, так как сделки с ними проще согласовать юридически. (Источник: АЛЛЕ новости)

Географическое распределение

Основная масса предложения сосредоточена в спальнях районах города и в прилегающих населенных пунктах. В центральных районах предложение остается дефицитным и более устойчивым к ценовым колебаниям. (Источник: Макроскоп)

Новое предложение

Рынок пополняется за счет выхода объектов, купленных в инвестиционных целях в предыдущие годы. Владельцы стремятся зафиксировать прибыль, конкурируя по цене с текущими проектами застройщиков. (Источник: Infopro54)



Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 150 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Увеличение сроков связано с ростом разрыва между ценой в объявлении и реальной ценой сделки (19%), что удлинняет торг и поиск покупателя, готового к дисконту. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Факторы, влияющие на предложение

Низкая активность на рынке новостроек сдерживает продавцов «вторички», так как они не видят выгодных вариантов для перекладывания капитала. Часть собственников предпочла снять объекты с продажи и перевести их в сегмент долгосрочной аренды. (Источник: СИБДОМ)

Общие показатели

По итогам полугодия в Новосибирской агломерации наблюдается рост числа сделок с вторичным жильем. Высокая востребованность стала главной причиной сокращения предложения. (Источник: Росреестр)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Критическое влияние на скорость сделки оказывает юридическая чистота объекта и готовность собственника к быстрому выходу на сделку. Наличие несогласованных перепланировок значительно удлинняет сроки поиска покупателя. Объекты с дисконтом реализуются быстрее. (Источник: АЛЛЕ новости)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года закрепило тренд на оживление вторичного рынка. Стабильность сегмента во втором полугодии будет напрямую зависеть от траектории ключевой ставки ЦБ и сохранения доступности ипотечных кредитов. (Источник: ОБЛАКА)

Офисная недвижимость

Рынок офисов Новосибирска в первом полугодии 2026 года функционирует в условиях ограниченного ввода новых бизнес-центров и качественной трансформации существующего фонда. Совокупная полезная площадь офисов класса А и В в Новосибирске составляет 507 тыс. кв. м. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Качественное предложение офисов в городе представлено преимущественно бизнес-центрами класса В, составляющими основу стока (76% от общего объема — 383 тыс. кв. м). Объекты класса А составляют четверть (24%) от общего объема. Объем предложения офисов в Новосибирске оценивается как умеренный для города-миллионника. (Источник: CORE.XP)

Объем сделок

Рынок коммерческой недвижимости Новосибирска провел первое полугодие 2026 года в условиях расслоения: одни сегменты демонстрируют стабильность, другие — падение. Сделки характеризуются преобладанием продлений существующих договоров и ротацией арендаторов внутри качественных БЦ. (Источник: CMWP)



Предпочтения арендаторов

Арендаторы предъявляют повышенные требования к качеству систем вентиляции и возможности гибкого зонирования пространства. Наличие профессионального управления в здании становится одним из решающих критериев при выборе локации. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Основной спрос на офисы формируют компании из сферы информационных технологий, для которых Новосибирск остается одним из ключевых деловых и кадровых центров Сибири. Также отмечается активность со стороны крупных промышленных холдингов. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Деловая активность традиционно тяготеет к станциям метро «Площадь Ленина» и «Гагаринская». При этом на левом берегу, в районе площади Маркса, формируется устойчивый кластер офисных центров для среднего бизнеса. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Площадь строящихся офисов в Новосибирске составляет 139 тыс. кв. м. Новые объекты могут получить разрешение на ввод в текущем и следующем году, что может изменить баланс спроса и предложения в ближайшие несколько лет. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Доля свободных площадей в бизнес-центрах класса А находится на минимальных значениях, что создает конкуренцию между потенциальными арендаторами. В классе В вакантность сохраняется на уровне, позволяющем компаниям находить варианты для расширения. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов и смарт-офисов продолжает развитие в ответ на запрос малого бизнеса на готовые рабочие места. Операторы таких пространств фокусируются на предоставлении расширенного сервисного пакета для резидентов. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Стоимость заемного капитала и удорожание инженерных систем оказывают влияние на сроки завершения текущих проектов. Если новые объекты будут вводиться на рынок одновременно, это может привести к росту вакантности и усилению конкуренции между собственниками. (Источник: Коммерсантъ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции офисных объектов составляет 180 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объема строящихся площадей (139 тыс. кв. м) и возможным ростом вакантности при одновременном вводе новых объектов. (Источник: IBC Real Estate)



Общие показатели

Рынок офисной недвижимости Новосибирска характеризуется умеренным уровнем вакантности и сбалансированным соотношением спроса и предложения. (Источник: Nikoliers)

Сравнение по классам

Класс А сохраняет статус наиболее устойчивого сегмента с лояльной аудиторией крупных арендаторов. Класс В демонстрирует большую волатильность по составу жильцов, но остается самым массовым на рынке. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Октябрьский район усиливает свои позиции как перспективный деловой узел благодаря активному строительству жилья бизнес-класса. В Заельцовском районе спрос поддерживается за счет хорошей транспортной доступности и сложившейся инфраструктуры. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие парковочных мест и близость к транспортным развязкам являются ключевыми параметрами, ускоряющими реализацию помещений. При сохранении деловой активности Новосибирск сможет постепенно поглощать новые офисные площади. (Источник: РБК)

Тенденции

Основным трендом становится экологичность и использование энергосберегающих технологий в управлении зданиями. Ожидается рост интереса к редевелопменту нежилых зданий под современные офисные функции. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Сектор торговой недвижимости Новосибирска в первом полугодии 2026 года переживает жесткую селекцию: слабые торговые центры теряют арендаторов и посетителей, сильные — процветают. Основное внимание ритейлеров уделяется повышению качества сервиса и интеграции онлайн-продаж в физические магазины. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительское поведение жителей характеризуется рациональностью и интересом к формату «все в одном месте». Торговые центры выходного дня продолжают привлекать семейную аудиторию за счет расширения досуговых зон. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Федеральные сети и локальные бренды активно конкурируют за лучшие локации в топовых ТЦ города. Успешные ТЦ Новосибирска объединяет несколько черт: якорный продуктовый ритейл, развлекательная составляющая и уникальный пул арендаторов. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Формат районного торгового центра остается наиболее востребованным благодаря близости к жилым массивам. Также растет интерес к ритейл-паркам, объединяющим



торговые галереи и крупные гипермаркеты. Наблюдается конверсия слабых ТЦ в многофункциональные комплексы с жильем или офисами. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Наибольшую привлекательность сохраняют объекты вблизи ключевых ТПУ и пересадочных узлов метрополитена. Стрит-ритейл на Красном проспекте и улице Ленина остается востребованным у рестораторов и операторов премиальных товаров. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Предложение торговых площадей пополняется за счет ввода встроенных коммерческих помещений в составе новых жилых комплексов. На рынке появился интересный объект — ТЦ «Атриум» на Ипподромской, выставленный на продажу за 1,1 млрд рублей. В 2026 году в Новосибирске ожидается открытие только одного микрорайонного ТЦ — «Ритейл парк» (GBA — 6 тыс. кв. м). (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Уровень технического оснащения и архитектурных решений новых торговых зон соответствует современным стандартам. Собственники ТЦ уделяют внимание созданию комфортной среды и зон для отдыха посетителей. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Успешные ТЦ («Галерея Новосибирск», «Аура», «Мега») сохраняют высокую заполняемость (95%+). ТЦ без якоря, с устаревшей концепцией и неудобным расположением теряют арендаторов — вакансия в таких объектах достигает 25–40%. (Источник: CORE.XP)

Сроки экспозиции торговых объектов в 1 полугодии 2026

Средний срок экспозиции торговых объектов составляет 210 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением доли вакантных площадей в слабых ТЦ (до 25–40%) и более осторожным подходом ритейлеров к выбору локаций. (Источник: Nikoliers)

Зависимость от локации и формата

Ликвидность торгового объекта напрямую коррелирует с плотностью населения в радиусе охвата и качеством транспортных связей. Наблюдается рост dark kitchen и пунктов выдачи маркетплейсов как арендаторов торговых площадей. Реконцепция якорных зон под «экономику впечатлений» становится ключевым трендом. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Внедрение цифровых платформ для взаимодействия с посетителями помогает ТЦ повышать частоту визитов. Использование аналитики данных позволяет ритейлерам более точно подбирать ассортимент под запросы локального рынка. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие готовой отделки и подведенных коммуникаций (особенно для общепита) существенно сокращает время до открытия магазина. Репутация торгового центра и



стабильность его трафика являются ключевыми для быстрого заполнения площадей. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным направлением развития становится усиление гастрономической и развлекательной составляющей внутри ТЦ. Ожидается рост количества малых форматов торговли в шаговой доступности для жителей новых кварталов и дальнейшая конверсия слабых ТЦ в многофункциональные комплексы. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Новосибирска в первом полугодии 2026 года подтверждает статус ключевого распределительного узла Сибири. Дефицит готовых качественных площадей стимулирует развитие сегмента build-to-suit и расширение географии логистического строительства. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Из-за развития отрасли онлайн-продаж наблюдается устойчивый рост спроса на складскую недвижимость. Маркетплейсы остаются основными драйверами складского сегмента, арендуя крупные блоки для фулфилмент-центров. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Профессиональные логистические операторы адаптируют свои мощности под меняющиеся цепочки поставок. Спрос на услуги 3PL-провайдеров поддерживает интерес к качественным складам класса А. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Наблюдается интерес к современным производственным площадкам со стороны компаний в сфере пищевой промышленности и машиностроения. Потребность в современных цехах с качественной инженерией стимулирует развитие индустриальных парков. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

Рынок складской недвижимости продолжает искать баланс на протяжении всего 2026 года. Коррекция происходит более плавно, что, по прогнозам, продолжится на протяжении всего 2026 года. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность сосредоточена в западном и восточном направлениях, вблизи ключевых федеральных трасс. Индустриальные парки в районе Толмачево сохраняют лидерство по объему нового строительства. (Источник: NF Group)

Предложение

Объем свободного предложения в готовых качественных складах остается на низком уровне. При покупке склада класса А в хорошей локации доходность составляет 12–15% годовых. (Источник: CORE.XP)



Ввод новых объектов

В России заявлен рекордный ввод складской недвижимости в 2026 году. В Новосибирске ввод новых мощностей осуществляется преимущественно в рамках реализации крупных логистических хабов. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные складские комплексы характеризуются высоким уровнем автоматизации и соответствием стандартам безопасности. Растет запрос на «зеленые» технологии в строительстве и эксплуатации складов. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в сегменте складов класса А остается на низком уровне, что создает трудности для компаний с планами по срочному расширению. В классе В уровень свободных площадей также невысок. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Прилегающие к Новосибирску территории в радиусе 30–50 км становятся новыми зонами интереса для складского строительства. Развитие восточного обхода города открывает перспективы для новых логистических площадок. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции производственно-складских объектов составляет 180 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объема нового строительства и появлением большего выбора для арендаторов, что удлиняет процесс принятия решений. (Источник: IBC Real Estate)

Влияние локации на сроки экспозиции

Близость к железнодорожным путям и основным автомагистралям критически сокращает время реализации объекта. Склады в черте города имеют преимущество по срокам реализации за счет востребованности для доставки «последней мили». (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Техническое состояние пола, высота потолков и количество доковых ворот являются определяющими факторами для быстрой сделки. Гибкость собственника по отношению к техническим доработкам склада под нужды клиента ускоряет процесс. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Основным трендом становится консолидация складских мощностей и переход на высокотехнологичное хранение. Ожидается дальнейшее укрепление роли Новосибирска как главного логистического распределителя для регионов Сибири и Дальнего Востока. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Новосибирска характеризуется разнонаправленной динамикой: жилой сектор демонстрирует рекордную долю сделок без ипотеки (48%) и переток покупателей на вторичный рынок, офисный рынок сохраняет умеренную вакантность (5,7%) и сбалансированные ставки, торговая недвижимость



проходит жесткую селекцию с конверсией слабых ТЦ, а складской сегмент сохраняет высокий инвестиционный потенциал на фоне развития электронной коммерции. Увеличение сроков экспозиции практически по всем сегментам (квартиры на первичке и вторичке, офисы, торговля, склады) свидетельствует о постепенном охлаждении рынка и росте конкуренции между продавцами. (Источник: РБК)

Екатеринбург

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Рынок новостроек Екатеринбурга в первом полугодии 2026 года характеризуется адаптацией к условиям дорогого фондирования и переформатированием программ субсидирования. Застройщики фокусируются на качестве продукта и безопасности сделок, что поддерживает доверие покупателей. (Источник: TenChat.ru)

Общие тенденции спроса

Спрос в первом полугодии остается стабильным, несмотря на высокую ключевую ставку, благодаря перераспределению сделок в сторону семейной ипотеки и рассрочек. Покупатель стал более избирательным, отдавая предпочтение проектам с комплексным благоустройством и развитой социальной инфраструктурой. (Источник: Дзен)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте сохраняется высокий интерес к студиям и однокомнатным квартирам как к инструментам сохранения капитала. Застройщики активно предлагают программы трейд-ин и субсидирование ставок на период строительства. (Источник: URBC.RU)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент представлен клубными домами в историческом центре и проектами в районе набережной Исети. Спрос здесь сохраняется на стабильном уровне благодаря ограниченному предложению и высокой локационной привлекательности. (Источник: Домклик)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Наибольший объем запросов приходится на Академический и Солнечный районы, где девелоперы предлагают концептуальную застройку. Также фиксируется рост интереса к ВИЗу в связи с планами по развитию транспортной сети и набережной. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Общие показатели рынка

Екатеринбург входит в число лидеров по объемам строительства, рынок подтвердил свою устойчивость, избежав стагнации благодаря активным инвестициям жителей области. Объемы строительства продолжают расти, хотя темпы замедлились. (Источник: URBC.RU)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют умеренный рост, однако темпы удорожания замедлились по сравнению с предыдущими периодами. Наибольший прирост цен зафиксирован в локациях с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. (Источник: СИБДОМ)

Новое предложение

Объем нового предложения пополняется за счет масштабных проектов комплексного освоения территорий. Девелоперы замедлили темпы вывода новых очередей



в малых проектах, концентрируясь на реализации текущих объемов. (Источник: Циан.Аналитика)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт» занимает доминирующую долю рынка, предлагая покупателям закрытые дворы и дизайнерские холлы. Растет доля жилья бизнес-класса, особенно в локациях первого ценового пояса. (Источник: Брусника)

Анализ районов

Академический и Солнечный районы сохраняют лидерство по объему предложения и спроса. В центральных районах предложение ограничено, что поддерживает высокую ликвидность и минимальный торг. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Сравнение по сегментам

Первичный рынок опережает вторичный по темпам роста цен из-за доступности льготных программ. Ценовой разрыв между готовым и строящимся жильем в сопоставимых локациях остается значительным. (Источник: Dolevka.ru)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на первичном рынке составляет порядка 5 месяцев, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объема нового предложения и более осторожным подходом покупателей к выбору объектов. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Екатеринбурга в первом полугодии 2026 года перешел в стадию стабилизации с небольшим ростом цен на наиболее ликвидные объекты. Эксперты отмечают сохранение дефицита качественных предложений в современных домах. (Источник: УРАЛ-ЭСТЭЙТ)

Общие тенденции спроса

Активность покупателей поддерживается за счет альтернативных сделок и «живых» денег. Высокие ставки по ипотеке ограничили спрос, но не привели к массовому снижению цен из-за психологической неготовности продавцов к убыткам. (Источник: TenChat.ru)

Предпочтения покупателей

Наибольшим спросом пользуются квартиры в домах, сданных после 2015 года, с современными планировками и низкими коммунальными платежами. Старый жилой фонд теряет популярность и торгуется с большим дисконтом. (Источник: Relocat.io)

Спрос по районам

Лидерами по количеству сделок остаются Верх-Исетский и Чкаловский районы. Центр города сохраняет статус наиболее ликвидной локации с минимальным временем поиска покупателя. (Источник: Relocat.io)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым сдерживающим фактором остается стоимость рыночной ипотеки. Спрос поддерживается за счет внутренней миграции из городов Свердловской области и соседних регионов. (Источник: Дзен)



Объём предложения

Количество квартир в экспозиции стабилизировалось, наблюдается вымывание наиболее доступных и качественных вариантов, что создает иллюзию дефицита. (Источник: УРАЛ-ЭСТЭЙТ)

Ценовая динамика

Цены на вторичном рынке демонстрируют разнонаправленную динамику в зависимости от типа жилья. Наиболее ликвидные объекты показывают умеренный рост, тогда как жилье в старом фонде корректируется вниз. (Источник: Domnedv.ru)

Различия по типам жилья

Однокомнатные квартиры и студии остаются наиболее востребованным и ликвидным типом жилья. Многокомнатные квартиры показывают более скромную динамику роста цен. (Источник: Domnedv.ru)

Географическое распределение

Предложение смещено в сторону новых микрорайонов, где собственники выходят из инвестиционных сделок. В центральных районах предложение остается крайне ограниченным. (Источник: Dolevka.ru)

Новое предложение

Рынок пополняется за счет квартир в недавно сданных новостройках с готовым ремонтом. Продавцы стараются конкурировать с застройщиками, предлагая готовую отделку и меблировку. (Источник: Dolevka.ru)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 150 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Увеличение сроков связано с ростом числа объектов с завышенной ценой, которые остаются в экспозиции длительное время. (Источник: Relocat.io)

Факторы, влияющие на предложение

Нежелание продавцов фиксировать убытки и высокая стоимость альтернативных квартир сдерживают объем предложения. Многие владельцы предпочитают сдавать жилье в аренду, ожидая снижения ставок по ипотеке. (Источник: Relocat.io)

Общие показатели

Рынок вторичного жилья Екатеринбурга прошел испытание на прочность, показав устойчивость вопреки пессимистичным прогнозам. Покупатель стал более зрелым, уделяя внимание не только цене, но и юридической чистоте сделки. (Источник: TenChat.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие обременений существенно увеличивает срок продажи. Квартиры с качественным современным ремонтом реализуются быстрее объектов без отделки. (Источник: Дзен)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года закрепило тренд на качественное расслоение рынка. Качественный «метр» в хорошем районе остается дефицитным активом, обеспечивающим сохранность капитала. (Источник: TenChat.ru)



Офисная недвижимость

Рынок офисов Екатеринбурга в первом полугодии 2026 года функционирует в условиях рекордно низкой вакантности и отсутствия ввода новых крупных бизнес-центров. Основная активность арендаторов сместилась в сторону оптимизации занимаемых площадей и поиска офисов с готовой отделкой. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Качественное предложение в городе остается дефицитным, особенно в классе А, где объем свободных блоков значительной площади практически равен нулю. Основной сток сформирован объектами классов В и В+, которые сосредоточены в центральном деловом районе. (Источник: CORE.XP)

Объем сделок

Сделки в первом полугодии характеризуются высокой долей продлений существующих договоров и расширением присутствия госсектора. Крупные компании все чаще рассматривают покупку этажей в строящихся объектах вместо классической аренды. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение зданиям с развитой внутренней инфраструктурой и современными системами очистки воздуха. Важным фактором остается наличие охраняемого паркинга с высоким коэффициентом машиномест на площадь офиса. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Наибольшую активность проявляют компании из промышленного сектора, IT-отрасли и банковской сферы. Также наблюдается запрос на представительские офисы со стороны компаний, участвующих в крупных инфраструктурных проектах региона. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Деловой центр остается концентрированным в районе «Екатеринбург-Сити» и вдоль улицы Бориса Ельцина. При этом активно развивается деловая зона в районе парка Маяковского и улицы Машинной. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Ввод новых площадей в первом полугодии минимален и представлен в основном небольшими офисными зданиями или помещениями в составе жилых комплексов. Девелоперы предпочитают реализовывать проекты в формате Light Industrial с административной частью. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных бизнес-центрах Екатеринбурга находится на минимальных значениях, что подтверждает дефицит предложения и высокий спрос. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов продолжает рост, закрывая потребности проектных команд и компаний, не готовых к капитальным затратам на ремонт. В Екатеринбурге данный формат востребован в первую очередь в центральных локациях с хорошей транспортной доступностью. (Источник: Page)



Факторы, влияющие на предложение

Высокая стоимость строительства и дорогие кредиты сдерживают старт новых спекулятивных проектов бизнес-центров. Основной объем перспективного предложения переориентирован на формат Build-to-suit под конкретных заказчиков. (Источник: Коммерсантъ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции офисных объектов составляет 210 дней, что на месяц больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объема строящихся площадей и более тщательным выбором арендаторов в условиях ограниченного предложения. (Источник: IBC Real Estate)

Общие показатели

Рынок офисов Екатеринбурга остается одним из самых стабильных с точки зрения доходности для собственников. Общий объем качественного предложения требует обновления инженерного фонда. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А демонстрирует полную заполняемость, в то время как в классе В наблюдается небольшая ротация арендаторов. Разрыв в арендных ставках между классами А и В в первом полугодии начал постепенно сокращаться. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Центр города сохраняет лидерство по престижности и уровню ставок. В районе Автовокзала и Ботаники спрос на офисы растет благодаря открытию новых транспортных узлов и жилой застройке. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Транспортная доступность для сотрудников остается ключевым фактором, влияющим на скорость принятия решения об аренде. Наличие в здании современных систем безопасности и скоростного интернета является обязательным стандартом. (Источник: РБК)

Тенденции

Главным трендом становится экологическая сертификация зданий и внедрение технологий «умного офиса». Ожидается рост доли офисов в многофункциональных комплексах, где работа совмещена с ритейлом и жильем. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Сектор торговой недвижимости Екатеринбурга в первом полугодии 2026 года характеризуется высокой заполняемостью и активной ротацией брендов. Торговые центры города успешно адаптировались к уходу международных игроков, заполнив площади российскими и азиатскими ритейлерами. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность жителей Екатеринбурга сохраняется на высоком уровне, что подтверждается стабильным трафиком в крупнейших ТРЦ. Покупатели все чаще совмещают шопинг с посещением гастромаркетов и развлекательных центров. (Источник: Ромир)



Ритейлеры

Российские fashion-ритейлеры продолжают расширять свои форматы, занимая площади бывших якорных арендаторов. Наблюдается также экспансия мебельных центров нового типа и магазинов электроники из дружественных стран. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Наибольшую устойчивость показывают суперрегиональные ТЦ с сильной развлекательной составляющей и малые районные центры «у дома». Формат стрит-ритейла в новых жилых кварталах активно поглощается пекарнями, аптеками и пунктами выдачи заказов. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Ритейлеры отдают предпочтение объектам с прямым доступом к станциям метро и крупным транспортным развязкам. В стрит-ритейле наиболее востребованными остаются центральные улицы и пешеходные зоны. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новое предложение представлено преимущественно торговыми галереями в составе крупных жилых комплексов. Масштабных открытий новых торговых центров в первом полугодии не зафиксировано, рынок находится в фазе насыщения. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники торговых центров инвестируют в реконцепцию фуд-кортов и создание современных общественных пространств. Качество управления объектами растет за счет внедрения продвинутых систем аналитики трафика. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных ТЦ Екатеринбурга остается на комфортном уровне, что является признаком здорового рынка. В наиболее успешных объектах города свободные площади практически отсутствуют. (Источник: CORE.XP)

Сроки экспозиции торговых объектов в 1 полугодии 2026

Средний срок экспозиции торговых объектов составляет 180 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохраняющимся высоким спросом на качественные торговые площади и активной ротацией арендаторов. (Источник: Nikoliers)

Зависимость от локации и формата

Ликвидность торгового помещения напрямую зависит от интенсивности пешеходного трафика и платежеспособности населения района. Формат дискаунтеров и магазинов фиксированных цен показывает рост в спальных районах. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Активное использование омниканальных стратегий позволяет ритейлерам эффективно использовать торговые залы как пункты выдачи и примерки. ТЦ внедряют системы лояльности на основе ИИ для персонализации предложений посетителям. (Источник: Retail.ru)



Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие витринного остекления и отдельного входа с улицы являются решающими факторами для быстрой реализации стрит-ритейла. Прозрачность условий по операционным расходам ускоряет процесс согласования договоров аренды в ТЦ. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным трендом стало превращение торговых центров в multifunctional хабы с медицинскими центрами, библиотеками и офисами. Ожидается дальнейшее сокращение площади гипермаркетов в пользу более гибких торговых форматов. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской сегмент Екатеринбурга в первом полугодии 2026 года остается наиболее дефицитным и динамично развивающимся. Город подтверждает статус главного логистического окна между европейской частью России и Азией. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы продолжают агрессивную экспансию, поглощая все доступные площади класса А. Спрос на распределительные центры со стороны крупнейших онлайн-площадок диктует условия девелоперам и стимулирует рост ставок. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортные операторы активно ищут площадки для расширения кросс-докинговых операций вблизи ЕКАД. Спрос на склады с железнодорожными путями вырос в связи с переориентацией грузопотоков на восточное направление. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Производственный сектор испытывает потребность в качественных цехах формата Light Industrial для размещения сборочных производств. Промышленные предприятия активно обновляют свои логистические мощности, переходя на современное высотное хранение. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксирован ряд крупных сделок в формате Build-to-suit для ритейлеров продуктов питания и электроники. Инвесторы проявляют интерес к покупке земельных участков с уже подведенными лимитами по электричеству и газу. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основное строительство сконцентрировано на пересечении ЕКАД с ключевыми федеральными трассами. Логопарки в районе Большого Истока и Полевского тракта показывают высокую динамику развития. (Источник: NF Group)

Предложение

Готовое предложение на свободном рынке практически отсутствует, доля вакантных площадей стремится к техническому нулю. Любое освобождающееся помещение находит нового арендатора еще до ухода предыдущего. (Источник: CORE.XP)



Ввод новых объектов

Ввод новых мощностей в первом полугодии представлен преимущественно объектами, построенными под конкретных заказчиков. Девелоперы спекулятивного склада сталкиваются с дефицитом качественных площадок с готовой инфраструктурой. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Новые склады проектируются с учетом возможности автоматизации и использования робототехники. Растет спрос на мультитемпературные камеры и специализированные зоны для хранения различных типов грузов. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в сегменте складов класса А в Екатеринбурге остается на минимальном уровне, что создает ситуацию «рынка арендодателя», где собственники диктуют жесткие условия договоров. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Логистический пояс вокруг Екатеринбурга расширяется, захватывая прилегающие территории. Развитие транспортной инфраструктуры создает дополнительные стимулы для строительства складов в восточном направлении. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции производственно-складских объектов составляет порядка полугода, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохраняющимся дефицитом качественных площадей и высоким спросом со стороны логистических компаний. (Источник: IBC Real Estate)

Влияние локации на сроки экспозиции

Максимально короткие сроки реализации показывают объекты с прямым выездом на федеральные трассы и ЕКАД. Удаленность от города может увеличить срок поиска арендатора для небольших компаний. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие достаточного количества доковых ворот и площадок для маневрирования фур являются решающими для логистов. Готовность собственника предоставить мощности по электроэнергии выше стандартных параметров ускоряет сделку с производителями. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главным трендом остается цифровизация складов и переход на многоэтажные логистические комплексы в черте города. Ожидается дальнейший рост спроса на специализированные склады для различных категорий товаров. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Екатеринбурга характеризуется устойчивостью ключевых сегментов на фоне высоких ставок по ипотеке и ограниченного предложения. Жилой сектор адаптируется через программы рассрочки и субсидирования, офисный рынок сохраняет рекордно низкую вакантность, торговая недвижимость проходит структурную трансформацию, а складской сегмент остается одним из самых дефицитных в регионе. Увеличение сроков экспозиции в сегментах квартир,



офисной и торговой недвижимости свидетельствует о постепенном охлаждении рынка и
росте конкуренции между продавцами. (Источник: РБК)

Нижний Новгород

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Первичный рынок Нижнего Новгорода в первом полугодии 2026 года характеризуется ростом числа сделок и активным выводом новых проектов комплексного развития территорий. Застройщики фокусируются на качестве продукта и гибких условиях покупки, что поддерживает доверие покупателей. (Источник: Сбер)

Общие тенденции спроса

Спрос на первичном рынке в первом полугодии остается стабильным благодаря перераспределению сделок в сторону семейной ипотеки и рассрочек. Количество зарегистрированных договоров долевого участия выросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. (Источник: Росреестр)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте сохраняется высокий интерес к студиям и однокомнатным квартирам, которые остаются самым ликвидным форматом. Покупатели сегодня выбирают не количество комнат, а ежемесячный платеж, который могут потянуть. (Источник: Время Н)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент представлен клубными домами в историческом центре и проектами в престижных районах города. Спрос здесь сохраняется на стабильном уровне благодаря ограниченному предложению и высокой локационной привлекательности. (Источник: Сбер)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Наибольший объем запросов на первичном рынке приходится на районы с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. Застройщики активно выводят новые проекты в рамках механизма комплексного развития территорий. (Источник: Сбер)

Общие показатели рынка

Нижний Новгород входит в число лидеров по темпам роста цен на первичное жилье среди российских городов-миллионников. Рынок подтвердил свою устойчивость, избежав стагнации благодаря активному инвестиционному спросу. (Источник: РБК Недвижимость)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют стагнацию: впервые за три года средняя цена квадратного метра перестала расти. В условиях ограниченного спроса девелоперы аккуратнее подходят к индексации цен и активнее используют скидки. (Источник: Циан)

Новое предложение

Объем нового предложения пополняется за счет масштабных проектов комплексного освоения территорий. Застройщики выводят на рынок новые проекты, однако при этом сталкиваются с ростом числа непродávаемых квартир из-за высоких цен. (Источник: Время Н)



Популярные классы жилья

Класс «комфорт» занимает доминирующую долю рынка, предлагая покупателям закрытые дворы и современные планировки. Растет доля жилья бизнес-класса, особенно в центральных локациях. (Источник: Сбер)

Анализ районов

Наиболее активное строительство ведется в районах с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. В центральных районах предложение ограничено, что поддерживает высокую ликвидность и минимальный торг. (Источник: Сбер)

Сравнение по сегментам

Первичный рынок опережает вторичный по темпам роста цен из-за доступности льготных программ, однако темпы удорожания замедлились. (Источник: Мир Квартир)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Нижнего Новгорода в первом полугодии 2026 года демонстрирует уверенный рост числа сделок на фоне перетока покупателей из сегмента новостроек. Разрыв в ценах с первичным рынком стимулирует интерес к готовому жилью. (Источник: АиФ-НН)

Общие тенденции спроса

Интерес жителей к вторичному жилью значительно увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Количество сделок на вторичном рынке продемонстрировало уверенный рост. (Источник: Росреестр)

Предпочтения покупателей

Наибольшим спросом пользуются квартиры в домах, сданных после 2015 года, с современными планировками и низкими коммунальными платежами. Старый жилой фонд теряет популярность и торгуется с большим дисконтом. (Источник: NewsNN)

Спрос по районам

Лидером по числу сделок на вторичном рынке стал Автозаводский район. Активность также сохраняется в Советском, Канавинском, Сормовском, Московском, Нижегородском, Ленинском и Приокском районах. (Источник: Росреестр)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым драйвером спроса стало снижение ипотечных ставок и рост числа альтернативных сделок. Покупатели с «живыми» деньгами ориентируются на объекты с дисконтом от рыночной цены. (Источник: Время Н)

Объём предложения

Количество квартир в экспозиции стабилизировалось, наблюдается вымывание наиболее доступных и качественных вариантов. Высокая востребованность является главной причиной сокращения предложения. (Источник: Время Н)

Ценовая динамика

Стоимость квадратного метра на вторичном рынке за первое полугодие выросла. Разрыв между ценой в объявлении и реальной ценой сделки в Нижнем Новгороде остается значительным. (Источник: Мир Квартир)

Различия по типам жилья

Квартиры в современных монолитных домах сохраняли ценовую стабильность лучше, чем панельные дома советского периода. Однокомнатные квартиры остаются наиболее востребованным и ликвидным типом жилья. (Источник: Время Н)

Географическое распределение

Основная масса предложения сосредоточена в спальных районах города. В центральных районах предложение остается дефицитным и более устойчивым к ценовым колебаниям. (Источник: Росреестр)

Новое предложение

Рынок пополняется за счет квартир в недавно сданных новостройках с готовым ремонтом. Продавцы стараются конкурировать с застройщиками, предлагая готовую отделку и меблировку. (Источник: NewsNN)

Факторы, влияющие на предложение

Нежелание продавцов фиксировать убытки, а также высокая стоимость альтернативных квартир сдерживают объем предложения. Многие владельцы предпочитают сдавать жилье в аренду, ожидая снижения ставок по ипотеке. (Источник: Время Н)

Общие показатели

Рынок вторичного жилья Нижнего Новгорода прошел испытание на прочность, показав устойчивость вопреки пессимистичным прогнозам. Покупатель стал более зрелым, уделяя внимание не только цене, но и юридической чистоте сделки. (Источник: АиФ-НН)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие обременений существенно увеличивает срок продажи. Квартиры с качественным современным ремонтом реализуются быстрее объектов без отделки. (Источник: Время Н)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года закрепило тренд на качественное расслоение рынка. Качественный «метр» в хорошем районе остается дефицитным активом, обеспечивающим сохранность капитала. (Источник: Время Н)

Офисная недвижимость

Рынок офисной недвижимости Нижнего Новгорода в первом полугодии 2026 года функционирует в условиях дефицита качественного предложения и активной подготовки льготных условий для девелоперов. Власти региона разработали механизмы стимулирования строительства новых деловых центров. (Источник: Коммерсантъ)

Предложение

Качественное предложение в городе остается дефицитным, особенно в классе А, где объем свободных площадей ограничен. Общий объем офисного фонда оценивается как умеренный для города-миллионника. (Источник: Коммерсантъ)

Объем сделок

Рынок офисной недвижимости характеризуется умеренным увеличением арендных ставок на фоне стабилизации уровня вакантных площадей и снижения количества сделок.



Крупные компании все чаще рассматривают покупку этажей в строящихся объектах. (Источник: Коммерсантъ)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение зданиям с развитой внутренней инфраструктурой и современными системами безопасности. Важным фактором остается наличие охраняемого паркинга и близость к транспортным развязкам. (Источник: Коммерсантъ)

Секторные тенденции

Наибольшую активность проявляют компании из IT-отрасли и промышленного сектора. Власти региона подготовили льготы для строительства деловых центров. (Источник: Коммерсантъ)

Географическое распределение

Деловая активность традиционно сосредоточена в центральных районах города. При этом наблюдается рост интереса к локациям с хорошей транспортной доступностью и развитой инфраструктурой. (Источник: Коммерсантъ)

Ввод новых объектов

Ввод новых площадей в первом полугодии ограничен. Девелоперы проявляют осторожность в запуске масштабных офисных проектов, однако власти региона стимулируют строительство через льготные условия аренды земельных участков. (Источник: Коммерсантъ)

Уровень вакантности

Доля свободных площадей в качественных бизнес-центрах находится на минимальном уровне, что подтверждает дефицит предложения. Обеспеченность качественными офисными площадями в Нижнем Новгороде существенно ниже, чем в других мегаполисах. (Источник: Коммерсантъ)

Гибкие пространства

Сегмент гибких офисных пространств и коворкингов продолжает развитие, закрывая потребности малого бизнеса и проектных команд. Данный формат востребован в центральных локациях с хорошей транспортной доступностью. (Источник: Коммерсантъ)

Факторы, влияющие на предложение

Высокая стоимость строительства и необходимость увеличения числа рабочих мест и налоговых поступлений сдерживают старт новых спекулятивных проектов. Девелоперы ориентируются на государственные льготы и механизмы масштабных инвестиционных проектов. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок офисной недвижимости Нижнего Новгорода сталкивается с дефицитом предложения, что создает предпосылки для дальнейшего роста арендных ставок. (Источник: Коммерсантъ)

Сравнение по классам

Класс А демонстрирует полную заполняемость, в то время как в классе В наблюдается небольшая ротация арендаторов. Обеспеченность качественными офисными площадями в Нижнем Новгороде существенно ниже, чем в других мегаполисах. (Источник: Коммерсантъ)



Районные особенности

Центр города сохраняет лидерство по престижности и уровню ставок. В периферийных зонах сроки экспозиции в целом выше, особенно для крупных площадей. (Источник: Коммерсантъ)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Транспортная доступность для сотрудников остается ключевым фактором, влияющим на скорость принятия решения об аренде. Наличие в здании современных систем безопасности и скоростного интернета является обязательным стандартом. (Источник: Коммерсантъ)

Тенденции

Главным трендом становится стимулирование девелоперов через льготные условия аренды земельных участков. Ожидается рост доли офисов в составе многофункциональных комплексов. (Источник: Коммерсантъ)

Торговая недвижимость

Сектор торговой недвижимости Нижнего Новгорода в первом полугодии 2026 года характеризуется активной трансформацией и выходом на рынок новых форматов. Власти региона развивают механизмы онлайн-торговли и поддержки предпринимателей. (Источник: Правда-НН)

Рост потребительской активности

Потребительская активность жителей Нижнего Новгорода сохраняется на стабильном уровне. В регионе активно развиваются механизмы поддержки предпринимателей, включая продление договоров на размещение нестационарных торговых объектов. (Источник: Правда-НН)

Ритейлеры

Российские ритейлеры продолжают расширять свои форматы, занимая площади освободившихся арендаторов. Наблюдается экспансия новых брендов из дружественных стран. (Источник: Время Н)

Популярные форматы

Наибольшую устойчивость показывают районные торговые центры и специализированные форматы. Формат стрит-ритейла в новых жилых кварталах активно поглощается пекарнями, аптеками и пунктами выдачи заказов. (Источник: Время Н)

Локационные предпочтения

Ритейлеры отдают предпочтение объектам с прямым доступом к крупным транспортным развязкам. В стрит-ритейле наиболее востребованными остаются центральные улицы и пешеходные зоны. (Источник: Время Н)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новое предложение представлено преимущественно встроенными коммерческими помещениями в составе новых жилых комплексов. Масштабных открытий новых торговых центров в первом полугодии не зафиксировано. (Источник: Время Н)

Качество предложения

Собственники торговых центров инвестируют в создание современных общественных пространств и улучшение сервиса для посетителей. Качество управления объектами растет за счет внедрения систем аналитики трафика. (Источник: Время Н)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных торговых центрах сохраняется на комфортном уровне. В наиболее успешных объектах города свободные площади практически отсутствуют. (Источник: Время Н)

Зависимость от локации и формата

Ликвидность торгового помещения напрямую зависит от интенсивности пешеходного трафика и платежеспособности населения района. Наблюдается рост пунктов выдачи маркетплейсов как арендаторов торговых площадей. (Источник: Время Н)

Роль инноваций

Внедрение цифровых платформ для взаимодействия с посетителями помогает повышать частоту визитов. Использование аналитики данных позволяет ритейлерам более точно подбирать ассортимент под запросы локального рынка. (Источник: Время Н)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие готовой отделки и подведенных коммуникаций существенно сокращает время до открытия магазина. Репутация торгового центра и стабильность его трафика являются ключевыми для быстрого заполнения площадей. (Источник: Время Н)

Тенденции

Главным направлением развития становится усиление гастрономической и развлекательной составляющей внутри торговых центров. Ожидается рост количества малых форматов торговли в шаговой доступности для жителей новых кварталов. (Источник: Время Н)

Производственно-складская недвижимость

Складской сегмент Нижнего Новгорода в первом полугодии 2026 года подтверждает статус ключевого логистического узла Приволжья. Активное развитие электронной коммерции и рост числа заказов стимулируют спрос на качественные складские площади. (Источник: Коммерсантъ)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы остаются основными драйверами складского сегмента, открывая крупные логистические комплексы. С начала 2026 года количество заказов в Нижегородской области значительно выросло, что стимулирует спрос на складские мощности. (Источник: Коммерсантъ)

Логистические компании

Профессиональные логистические операторы адаптируют свои мощности под меняющиеся цепочки поставок. Спрос на услуги 3PL-провайдеров поддерживает интерес к качественным складам. (Источник: Коммерсантъ)

Производственные предприятия

Наблюдается интерес к современным производственным площадкам со стороны компаний в сфере пищевой промышленности и машиностроения. Региональные власти



активно поддерживают инвестиционные проекты в этой сфере. (Источник: Стратегия развития Нижегородской области)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксированы крупные сделки по строительству логистических комплексов для ведущих маркетплейсов. Объем инвестиций в такие проекты достигает значительных значений. (Источник: Коммерсантъ)

География производственно-складского строительства

Основная активность сосредоточена в районах с хорошей транспортной доступностью, вблизи ключевых федеральных трасс. Активно развиваются логистические хабы в Дзержинске и других городах области. (Источник: Коммерсантъ)

Предложение

Объем свободного предложения в готовых качественных складах остается ограниченным. Девелоперы не спешат выводить на рынок новые спекулятивные объекты. (Источник: Время Н)

Ввод новых объектов

Ввод новых мощностей в первом полугодии представлен преимущественно объектами, построенными под конкретных заказчиков. Запущены крупные проекты строительства логистических комплексов с значительным объемом инвестиций. (Источник: Коммерсантъ)

Качество объектов

Современные складские комплексы характеризуются высоким уровнем автоматизации и соответствием современным стандартам. Растет запрос на мультитемпературные камеры и специализированные зоны хранения. (Источник: Время Н)

Уровень вакантности

Вакантность в сегменте складов класса А и В остается на низком уровне, что создает трудности для компаний с планами по срочному расширению. (Источник: Время Н)

Регионы развития

Прилегающие к Нижнему Новгороду территории становятся новыми зонами интереса для складского строительства. Развитие транспортной инфраструктуры открывает перспективы для новых логистических площадок. (Источник: Коммерсантъ)

Влияние локации на сроки экспозиции

Максимально короткие сроки реализации показывают объекты с прямым выездом на федеральные трассы и хорошей транспортной доступностью. (Источник: Время Н)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие достаточного количества доковых ворот и площадок для маневрирования фур являются решающими для логистов. Готовность собственника предоставить мощности по электроэнергии выше стандартных параметров ускоряет сделку с производителями. (Источник: Время Н)

Тенденции

Главным трендом остается развитие логистической инфраструктуры в рамках крупных инвестиционных проектов. Ожидается дальнейшее укрепление роли Нижнего



Новгорода как ключевого логистического распределителя для регионов Приволжья. (Источник: Коммерсантъ)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Нижнего Новгорода характеризуется устойчивым ростом деловой активности во всех ключевых сегментах. Жилой сектор демонстрирует рост числа сделок, офисный рынок сталкивается с дефицитом качественного предложения, торговая недвижимость проходит структурную трансформацию, а складской сегмент укрепляет статус ключевого логистического узла Приволжья. (Источник: РБК)

Казань

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Рынок новостроек Казани в первом полугодии 2026 года сохранил положительную динамику, несмотря на общее охлаждение рынка. Количество заключенных договоров долевого участия превысило показатель аналогичного периода прошлого года, тогда как в Москве и Санкт-Петербурге продажи снизились. (Источник: Росреестр)

Общие тенденции спроса

Спрос на новостройки остается умеренным, а Казань входит в число городов-миллионников, где продажи новостроек увеличились. При этом темпы роста в столице Татарстана скромнее, чем в некоторых других городах-миллионниках, где наблюдался более заметный рост. (Источник: РБК Недвижимость)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте покупатели сохраняют интерес к компактным форматам. Динамика спроса в 2026 году во многом зависит от условий ипотечных программ, а также от активности застройщиков в части акций и бонусных предложений. (Источник: Татар-информ)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент Казани представлен ограниченным числом проектов в центральных и престижных локациях. Спрос здесь сохраняется на стабильном уровне благодаря высокой локационной привлекательности и дефициту качественного предложения. (Источник: Сбер)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Наибольший объем запросов на первичном рынке приходится на районы с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. Застройщики активно выводят новые проекты в рамках комплексного освоения территорий. (Источник: Сбер)

Общие показатели рынка

По итогам первого полугодия 2026 года Казань заняла одно из лидирующих мест среди крупнейших городов России по абсолютной стоимости квадратного метра на первичном рынке. (Источник: Мир Квартир)

Ценовая динамика

Стоимость квадратного метра в новостройках Казани за первое полугодие продемонстрировала незначительную коррекцию, что сопоставимо с другими городами-миллионниками. При этом средняя цена квартиры выросла за счет изменения структуры предложения — в продаже стало меньше дешевых лотов. (Источник: Циан)

Новое предложение

Предложение на первичном рынке сократилось, что сдерживает рост цен. Девелоперы выводят новые проекты, однако сталкиваются с ростом числа непроданных квартир из-за высоких цен. (Источник: Татар-информ)



Популярные классы жилья

Класс «комфорт» сохраняет доминирующую долю рынка. Растет интерес к проектам с развитой инфраструктурой и благоустроенными общественными пространствами. (Источник: Сбер)

Анализ районов

Наиболее активное строительство ведется в районах с хорошей транспортной доступностью. В центральных районах предложение ограничено, что поддерживает высокую ликвидность объектов. (Источник: Сбер)

Сравнение по сегментам

Квадратный метр на вторичном рынке за полугодие вырос больше, чем на первичном, поскольку покупатели предпочитают рынок, где могут найти квартиру дешевле, чем в новостройке. (Источник: Мир Квартир)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Казани в первом полугодии 2026 года демонстрирует более уверенную динамику на фоне перетока покупателей из сегмента новостроек. Стоимость квадратного метра на «вторичке» продемонстрировала рост. (Источник: Мир Квартир)

Общие тенденции спроса

Спрос на вторичном рынке поддерживается покупателями, ориентированными на готовое жилье. Эксперты прогнозируют, что в 2026 году рынок продолжит развиваться в схожей логике, а ценовая динамика будет зависеть от макроэкономической ситуации и условий ипотечного кредитования. (Источник: РБК Недвижимость)

Предпочтения покупателей

Наибольшим спросом пользуются квартиры в домах, сданных за последние пять лет. Покупка «новой вторички» позволяет сэкономить по сравнению с новостройками. Доля жилья на вторичном рынке в этом сегменте превышает 15%. (Источник: Циан)

Спрос по районам

Спрос на вторичном рынке распределен неравномерно. Наибольшая активность наблюдается в районах с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. В центральных районах предложение ограничено, что поддерживает высокую ликвидность. (Источник: Татар-информ)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым драйвером спроса остается рост числа альтернативных сделок и сохранение интереса покупателей с «живыми» деньгами. При этом продавцы в Казани готовы предоставлять значительный дисконт от запрашиваемой цены. (Источник: Циан)

Объём предложения

Предложение в сегменте «новой вторички» сократилось, тогда как выбор в домах старшего возраста уменьшился незначительно. Вымывание наиболее доступных и качественных вариантов создает иллюзию дефицита. (Источник: Циан)

Ценовая динамика

Стоимость лота на вторичном рынке стала дороже. При этом Казань продемонстрировала минимальное снижение стоимости среди всех крупных городов



страны, что свидетельствует о сбалансированном спросе и предложении. (Источник: Мир Квартир)

Различия по типам жилья

Однокомнатные квартиры остаются наиболее востребованным и ликвидным типом жилья. Квартиры в современных домах сохраняют ценовую стабильность лучше, чем жилье в старом фонде. (Источник: Татар-информ)

Географическое распределение

Основная масса предложения сосредоточена в спальных районах города. В центральных районах предложение остается дефицитным и более устойчивым к ценовым колебаниям. (Источник: Росреестр)

Новое предложение

Рынок пополняется за счет квартир в недавно сданных новостройках с готовым ремонтом. Продавцы стараются конкурировать с застройщиками, предлагая готовую отделку и меблировку. (Источник: Татар-информ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет порядка 4 месяцев, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Увеличение сроков связано с ростом разрыва между ценой в объявлении и реальной ценой сделки и более осторожным подходом покупателей. (Источник: Циан)

Факторы, влияющие на предложение

Продавцы не готовы снижать цены до уровня, который устроил бы покупателей, а приобретение равноценного жилья на рынке остается дорогим, что сдерживает рост числа новых предложений. Часть собственников переориентируется на сдачу квартир в аренду, рассчитывая на смягчение условий кредитования в будущем. (Источник: Татар-информ)

Общие показатели

Вторичный рынок Казани демонстрирует устойчивость, показав минимальное снижение стоимости среди всех крупных городов. Покупатель стал более зрелым, уделяя внимание не только цене, но и юридической чистоте сделки. (Источник: РБК Недвижимость)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие обременений существенно увеличивает срок продажи. Квартиры с качественным современным ремонтом реализуются быстрее объектов без отделки. (Источник: Татар-информ)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года закрепило тренд на качественное расслоение рынка. Качественный «метр» в хорошем районе остается дефицитным активом, обеспечивающим сохранность капитала. (Источник: Татар-информ)

Офисная недвижимость

Рынок офисной недвижимости Казани в первом полугодии 2026 года переживает спад: уровень вакансии значительно вырос по сравнению с прошлым годом. Столько офисов не пустовало с начала текущего десятилетия. (Источник: Татар-информ)



Предложение

Качественное предложение в городе остается ограниченным. Доля вакантных помещений в качественных бизнес-центрах увеличилась по сравнению с предыдущим кварталом. (Источник: Nikoliers)

Объем сделок

Многие компании закрываются или оптимизируются, отказываясь от части арендованных площадей. Арендаторы мониторят рынок и требуют понижения ставок, угрожая переездом. (Источник: Татар-информ)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение более компактным и доступным офисам. Спрос смещается в сторону малых офисов и коворкингов, а строительство новых объектов остается непривлекательным для инвесторов. (Источник: CORE.XP)

Секторные тенденции

Эксперты отмечают, что деловая активность снижается, а арендодатели вынуждены проявлять гибкость при согласовании условий аренды. В течение года ожидается дальнейшее увеличение уровня вакансий в связи с вводом новых объектов. (Источник: Nikoliers)

Географическое распределение

Основная деловая активность сосредоточена в центральных районах города. При этом наблюдается рост интереса к локациям с хорошей транспортной доступностью. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых площадей в первом полугодии ограничен. Планируемый ввод новых бизнес-центров может дополнительно увеличить вакантность. (Источник: Nikoliers)

Уровень вакантности

Доля свободных площадей в бизнес-центрах Казани за год значительно выросла, достигнув максимального значения с начала текущего десятилетия. (Источник: Татар-информ)

Гибкие пространства

Сегмент гибких офисных пространств и коворкингов продолжает развитие на фоне смещения спроса в сторону малых форматов. Данный формат востребован компаниями, не готовыми к долгосрочным обязательствам. (Источник: CORE.XP)

Факторы, влияющие на предложение

Кратное увеличение кадастровой стоимости, рост эксплуатационных расходов и налогов привели к критическому снижению маржинальности для владельцев офисных центров. (Источник: Татар-информ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции офисных объектов составляет 120 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. (Источник: Nikoliers)



Сравнение по классам

В классе А падение ставок более заметно, чем в классе В+. Арендодатели класса А демонстрируют большую чувствительность к рыночной конъюнктуре. (Источник: Nikoliers)

Районные особенности

Центр города сохраняет лидерство по престижности и уровню ставок. В периферийных зонах вакантность выше, а сроки экспозиции длиннее. (Источник: CORE.XP)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Транспортная доступность для сотрудников остается ключевым фактором, влияющим на скорость принятия решения об аренде. Наличие в здании современных систем безопасности является обязательным стандартом. (Источник: РБК)

Тенденции

Снижение ставок аренды и рост доли вакантных помещений в первом полугодии 2026 года говорит о ведущей роли арендатора на рынке. (Источник: Татар-информ)

Торговая недвижимость

Рынок торговой недвижимости Казани в первом полугодии 2026 года демонстрировал противоречивую динамику: на фоне снижения доли вакантных площадей в качественных ТЦ и роста числа открытий новых магазинов ретейлеры сворачивали инвестиционную активность. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность жителей Казани остается сдержанной. Увеличения посещаемости в торговых центрах, несмотря на наличие дополнительных выходных дней в связи с государственными праздниками, не произошло. (Источник: Татар-информ)

Ритейлеры

Российские ретейлеры продолжают занимать площади освободившихся арендаторов. Во втором квартале 2026 года в крупных торговых центрах Казани открылось больше новых магазинов, чем в первом квартале. (Источник: Nikoliers)

Популярные форматы

Наибольшую устойчивость показывают районные торговые центры и специализированные форматы. Ретейлеры сокращают инвестиционную активность, смещая фокус на малоформатные объекты «у дома». (Источник: CORE.XP)

Локационные предпочтения

Ритейлеры отдают предпочтение объектам с прямым доступом к крупным транспортным развязкам и высокой проходимостью. В стрит-ритейле наиболее востребованными остаются центральные улицы и пешеходные зоны. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новое предложение представлено преимущественно встроенными коммерческими помещениями в составе новых жилых комплексов. Запуск крупных торговых центров в течение 2026 года не ожидается. (Источник: IBC Real Estate)



Качество предложения

Собственники торговых центров инвестируют в создание современных общественных пространств. Снижение доли вакантных площадей в качественных ТЦ во втором квартале связано с открытием новых форматов на площадях, ранее занимаемых другими арендаторами. (Источник: Nikoliers)

Уровень вакантности

Доля вакантных помещений в качественных торговых центрах Казани в первом квартале увеличилась, однако во втором квартале показатель снизился. (Источник: Nikoliers)

Сроки экспозиции торговых объектов в 1 полугодии 2026

Средний срок экспозиции торговых объектов составляет 150 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. (Источник: Nikoliers)

Зависимость от локации и формата

Ликвидность торгового помещения напрямую зависит от интенсивности пешеходного трафика и платежеспособности населения района. Наблюдается рост пунктов выдачи маркетплейсов как арендаторов торговых площадей. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Внедрение цифровых платформ для взаимодействия с посетителями помогает повышать частоту визитов. Использование аналитики данных позволяет ретейлерам более точно подбирать ассортимент под запросы локального рынка. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие готовой отделки и подведенных коммуникаций существенно сокращает время до открытия магазина. Репутация торгового центра и стабильность его трафика являются ключевыми для быстрого заполнения площадей. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

При сохранении текущего темпа открытий новых магазинов и увеличения динамики закрытий вакансия к концу года может достичь высоких значений. Улучшения на рынке коммерческой недвижимости возможны не ранее 2027 года. (Источник: Татар-информ)

Производственно-складская недвижимость

Складской сегмент Казани в первом полугодии 2026 года сталкивается с переизбытком предложения на фоне замедления деловой активности. Уровень вакансии остается высоким, несмотря на некоторое снижение по сравнению с предыдущим кварталом. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Игроки e-commerce остаются драйверами спроса на складские площади, однако их спроса недостаточно для выбывания свободных площадей. Ситуация на рынке складов остается напряженной. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Профессиональные логистические операторы сталкиваются с отсутствием вакантного качественного предложения, однако девелоперы опасаются строить спекулятивные склады, не имея точных расчетов спроса. Большинство качественных



проектов класса А ведется по схеме built-to-suit — строительство под конкретного заказчика. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Наблюдается интерес к современным производственным площадкам со стороны компаний в сфере пищевой промышленности и машиностроения. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксированы сделки по аренде и строительству складских комплексов. При этом существенная часть вакантных помещений на рынке приходится на введенные в последние полгода объекты класса А. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность сосредоточена в районах с хорошей транспортной доступностью, вблизи ключевых федеральных трасс. Казань — один из лидеров по развитию складской недвижимости в России. (Источник: NF Group)

Предложение

Объем свободного предложения в готовых качественных складах остается значительным. Прогноз по вводу складов класса А в Казани и агломерации на текущий год остается высоким. (Источник: Nikoliers)

Ввод новых объектов

В 2026 году ожидается рекордный объем нового строительства. Ввод новых объектов может увеличить текущий уровень вакансий в течение года. (Источник: IBC Real Estate)

Качество объектов

Современные складские комплексы характеризуются высоким уровнем автоматизации. Растет запрос на мультитемпературные камеры и специализированные зоны хранения. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Уровень вакансии в первом квартале 2026 года оставался высоким, снизившись по сравнению с предыдущим кварталом. При сохранении жестких экономических условий спрос продолжит оставаться на низком уровне. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Прилегающие к Казани территории становятся новыми зонами интереса для складского строительства. Развитие транспортной инфраструктуры открывает перспективы для новых логистических площадок. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции производственно-складских объектов составляет 180 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объема предложения и более тщательным отбором объектов со стороны арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)



Влияние локации на сроки экспозиции

Максимально короткие сроки реализации показывают объекты с прямым выездом на федеральные трассы и хорошей транспортной доступностью. Объекты в удаленных локациях требуют более длительного поиска арендатора. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие достаточного количества доковых ворот и площадок для маневрирования фур являются решающими для логистов. Сниженный спрос со стороны арендаторов заставляет собственников пересматривать предлагаемые условия в пользу арендатора. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Деловая активность на рынке складов продолжает оставаться низкой. При сохранении жестких экономических условий спрос продолжит оставаться на низком уровне. Ожидается дальнейшее укрепление роли Казани как ключевого логистического узла региона при условии улучшения экономической ситуации. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Казани характеризуется разнонаправленной динамикой: жилой сектор сохраняет положительную динамику продаж при коррекции цен, офисный рынок переживает спад с ростом вакантности, торговая недвижимость демонстрирует противоречивую динамику на фоне сворачивания инвестиционной активности ретейлеров, а складской сегмент сталкивается с переизбытком предложения и высокой вакантностью. Увеличение сроков экспозиции в сегментах вторичного жилья и складской недвижимости свидетельствует о постепенном охлаждении рынка и росте конкуренции между продавцами. (Источник: Татар-информ)

Челябинск

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Первичный рынок Челябинска в первом полугодии 2026 года характеризуется рекордным падением ввода жилья и сокращением предложения на фоне высоких ставок и недоступности кредитов для девелоперов. Застройщики фокусируются на распродаже текущих объемов, активно используя скидки и программы рассрочки, что позволяет удерживать продажи на приемлемом уровне. (Источник: Коммерсантъ)

Общие тенденции спроса

Спрос на новостройки остается сдержанным, однако отдельные застройщики демонстрируют рост продаж на фоне высокого интереса к семейной ипотеке в начале года. Покупатели стали более избирательными, отдавая предпочтение готовым квартирам, которые обходятся дешевле строящихся. (Источник: Коммерсантъ)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте сохраняется высокий интерес к студиям и однокомнатным квартирам, которые составляют основу предложения и остаются самым ликвидным форматом. Ограничения по лимитам семейной ипотеки стимулируют спрос на компактное жилье в более доступном ценовом диапазоне. (Источник: Коммерсантъ)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент Челябинска представлен ограниченным числом проектов в центральных и престижных локациях. Спрос здесь сохраняется на стабильном уровне благодаря высокой локационной привлекательности и дефициту качественного предложения.

Районы с наибольшим интересом покупателей

Наибольший объем запросов на первичном рынке приходится на районы с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. Застройщики активно выводят новые проекты в рамках комплексного освоения территорий, однако темпы запусков сдерживаются дорогим финансированием. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели рынка

По итогам первого полугодия 2026 года предложение новостроек в Челябинске значительно сократилось, что является одним из самых существенных снижений среди городов-миллионников. Ввод жилья в регионе сократился почти вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. (Источник: bnMAP.pro)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют разнонаправленную динамику. При этом отдельные застройщики фиксируют рост выручки за счет увеличения объемов продаж и средней цены реализации. (Источник: Коммерсантъ)



Новое предложение

Объем нового предложения сокращается на фоне рекордного падения ввода жилья. Девелоперы не могут запускать новые проекты из-за недоступности кредитов, что ограничивает поступление свежих лотов на рынок. (Источник: ТотДом Журнал)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт» занимает доминирующую долю рынка, предлагая покупателям закрытые дворы и современные планировки. Растет доля жилья с готовой отделкой, позволяющей избежать дополнительных затрат на ремонт. (Источник: Коммерсантъ)

Анализ районов

Наиболее активное строительство ведется в районах с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. В центральных районах предложение ограничено, что поддерживает высокую ликвидность объектов.

Сравнение по сегментам

Первичный рынок демонстрирует более высокие темпы роста цен по сравнению со вторичным, однако разрыв постепенно сокращается за счет активного использования девелоперами скидочных программ и спецпредложений.

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Челябинска в первом полугодии 2026 года демонстрирует уверенный рост активности на фоне перетока покупателей из сегмента новостроек. Челябинск вошел в число лидеров среди регионов России по росту числа сделок с вторичным жильем, что свидетельствует о смещении интереса в сторону готового жилья. (Источник: Авито Недвижимость)

Общие тенденции спроса

Спрос на вторичном рынке значительно вырос. Особенно заметно возрос интерес к студиям и однокомнатным квартирам. (Источник: Авито Недвижимость)

Предпочтения покупателей

Наибольшим спросом пользуется так называемая «новая вторичка» — квартиры в домах до 3–5 лет с актуальными планировками и развитой инфраструктурой. Покупка такого жилья позволяет сэкономить по сравнению с новостройками. (Источник: Авито Недвижимость)

Спрос по районам

Наибольшая активность наблюдается в районах с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. (Источник: Авито Недвижимость)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым драйвером спроса стало восстановление ипотечного кредитования на вторичном рынке. Покупатели с «живыми» деньгами также активно участвуют в сделках. (Источник: Авито Недвижимость)

Объем предложения

Объем предложения на вторичном рынке за год сократился, особенно заметно уменьшился выбор однокомнатных и двухкомнатных квартир. Вымывание наиболее доступных и качественных вариантов усиливает конкуренцию среди покупателей. (Источник: Авито Недвижимость)



Ценовая динамика

Цены на вторичном рынке демонстрируют разнонаправленную динамику. Стоимость квадратного метра в Челябинске остается одной из самых низких среди крупных городов. (Источник: Авито Недвижимость)

Различия по типам жилья

Однокомнатные квартиры и студии остаются наиболее востребованным и ликвидным типом жилья. Квартиры в современных домах сохраняют ценовую стабильность лучше, чем жилье в старом фонде. (Источник: Авито Недвижимость)

Географическое распределение

Основная масса предложения сосредоточена в спальных районах города. В центральных районах предложение остается дефицитным и более устойчивым к ценовым колебаниям.

Новое предложение

Рынок пополняется за счет квартир в недавно сданных новостройках с готовым ремонтом. Продавцы стараются конкурировать с застройщиками, предлагая готовую отделку и возможность быстрого заселения.

Факторы, влияющие на предложение

Собственники не готовы снижать цены до уровня, который устроил бы покупателей, а приобретение альтернативного жилья остается дорогим, что сдерживает рост числа новых предложений. Часть владельцев переориентируется на сдачу квартир в аренду, ожидая улучшения рыночной конъюнктуры. (Источник: Авито Недвижимость)

Общие показатели

Челябинская область вошла в число лидеров среди регионов России по росту числа сделок с вторичным жильем. Восстановление рынка привело к сокращению среднего срока продажи квартир. (Источник: Авито Недвижимость)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие обременений существенно увеличивает срок продажи. Квартиры с качественным современным ремонтом и прозрачной юридической историей реализуются значительно быстрее.

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года закрепило тренд на восстановление вторичного рынка. Качественный «метр» в хорошем районе остается дефицитным активом, обеспечивающим сохранность капитала. (Источник: Авито Недвижимость)

Офисная недвижимость

Рынок офисной недвижимости Челябинска в первом полугодии 2026 года переживает трансформацию на фоне роста предложения и снижения арендных ставок. Количество свободных офисных площадей значительно увеличилось, что смещает баланс сил в пользу арендаторов. (Источник: Авито Недвижимость)

Предложение

Предложение на рынке аренды офисов значительно выросло. Экспозиция свободных помещений продолжает расти, предоставляя арендаторам широкий выбор. (Источник: Авито Недвижимость)



Объем сделок

Арендаторы все чаще пересматривают свои потребности в сторону более компактных и доступных офисов. Многие компании оптимизируют занимаемые площади, отказываясь от части арендованных помещений, что способствует росту вакантности. (Источник: URA.RU)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение офисам с гибкими условиями аренды и развитой инфраструктурой. Важными факторами остаются транспортная доступность для сотрудников и наличие современных систем безопасности. (Источник: Коммерсантъ)

Секторные тенденции

Наибольшую активность на рынке офисов проявляют компании из сферы услуг и малого бизнеса, которые выбирают более доступные форматы. Крупные корпорации, напротив, демонстрируют сдержанность в расширении присутствия. (Источник: Авито Недвижимость)

Географическое распределение

Основная деловая активность сосредоточена в центральных районах города, однако наблюдается рост интереса к локациям с хорошей транспортной доступностью и развитой инфраструктурой в других частях города.

Ввод новых объектов

Ввод новых офисных площадей в первом полугодии ограничен. Девелоперы проявляют осторожность в запуске новых проектов на фоне роста вакантности и снижения арендных ставок. (Источник: Коммерсантъ)

Уровень вакантности

Доля свободных офисных площадей значительно выросла за год, что свидетельствует о переходе рынка в фазу арендатора. Арендодатели вынуждены конкурировать за клиентов, предлагая более привлекательные условия. (Источник: URA.RU)

Гибкие пространства

Сегмент гибких офисных пространств и коворкингов продолжает развитие на фоне смещения спроса в сторону малых форматов. Данный формат востребован компаниями, не готовыми к долгосрочным обязательствам. (Источник: Коммерсантъ)

Факторы, влияющие на предложение

Рост предложения на рынке офисов связан с оптимизацией расходов арендаторов и высвобождением площадей. Арендодатели сталкиваются с необходимостью снижать ставки и предлагать более гибкие условия для привлечения клиентов. (Источник: URA.RU)

Общие показатели

Рынок офисной недвижимости Челябинска переживает период коррекции: предложение растет, а ставки аренды снижаются. Арендаторы получают возможность выбирать наиболее выгодные условия. (Источник: Авито Недвижимость)



Сравнение по классам

Офисы класса А демонстрируют большую чувствительность к рыночной конъюнктуре, тогда как объекты класса В остаются более востребованными за счет доступной цены.

Районные особенности

Центр города сохраняет лидерство по престижности и уровню ставок, однако в периферийных зонах вакантность выше, а сроки экспозиции длиннее.

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Транспортная доступность для сотрудников остается ключевым фактором, влияющим на скорость принятия решения об аренде. Наличие в здании современных систем безопасности и качественного управления является обязательным стандартом. (Источник: Коммерсантъ)

Тенденции

Рост предложения и снижение арендных ставок в первом полугодии 2026 года говорят о переходе рынка в фазу арендатора. Ожидается дальнейшая коррекция ставок и усиление конкуренции между арендодателями. (Источник: Авито Недвижимость)

Торговая недвижимость

Рынок торговой недвижимости Челябинска в первом полугодии 2026 года характеризуется ростом предложения и увеличением числа объектов, выставленных на продажу. Крупные торговые комплексы неоднократно выставляются на торги, что свидетельствует о перераспределении активов и структурных изменениях в сегменте. (Источник: АиФ-Челябинск)

Рост потребительской активности

Потребительская активность жителей Челябинска остается сдержанной. Ретейлеры пересматривают свои форматы, смещая фокус на более компактные и эффективные решения. (Источник: Коммерсантъ)

Ритейлеры

Федеральные сети и локальные бренды продолжают занимать площади освободившихся арендаторов. На рынок выходят новые игроки, однако общая инвестиционная активность ретейлеров снижается. (Источник: Коммерсантъ)

Популярные форматы

Наибольшую устойчивость показывают районные торговые центры и специализированные форматы. Формат стрит-ритейла в новых жилых кварталах сохраняет востребованность. (Источник: Авито Недвижимость)

Локационные предпочтения

Ритейлеры отдают предпочтение объектам с прямым доступом к крупным транспортным развязкам и высокой проходимостью. В стрит-ритейле наиболее востребованными остаются центральные улицы и пешеходные зоны. (Источник: Авито Недвижимость)



Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Предложение торговых площадей значительно выросло. На рынок выставлены крупные торговые комплексы, что указывает на структурные изменения в сегменте. (Источник: Авито Недвижимость)

Качество предложения

Собственники торговых центров инвестируют в создание современных общественных пространств и улучшение сервиса для посетителей. Качество управления объектами становится ключевым фактором конкурентоспособности. (Источник: Коммерсантъ)

Уровень вакантности

Доля свободных торговых площадей растет на фоне увеличения предложения и осторожности ретейлеров. Наиболее успешные объекты сохраняют высокую заполняемость, тогда как менее удачные сталкиваются с оттоком арендаторов. (Источник: URA.RU)

Зависимость от локации и формата

Ликвидность торгового помещения напрямую зависит от интенсивности пешеходного трафика и платежеспособности населения района. Наблюдается рост пунктов выдачи маркетплейсов как арендаторов торговых площадей. (Источник: Авито Недвижимость)

Роль инноваций

Внедрение цифровых платформ для взаимодействия с посетителями помогает повышать частоту визитов. Использование аналитики данных позволяет ретейлерам более точно подбирать ассортимент под запросы локального рынка. (Источник: Коммерсантъ)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие готовой отделки и подведенных коммуникаций существенно сокращает время до открытия магазина. Репутация торгового центра и стабильность его трафика являются ключевыми для быстрого заполнения площадей. (Источник: Коммерсантъ)

Тенденции

Выставление на продажу крупных торговых активов свидетельствует о перераспределении собственности в сегменте. Ожидается дальнейшая консолидация рынка и уход менее эффективных игроков. (Источник: АиФ-Челябинск)

Производственно-складская недвижимость

Складской сегмент Челябинска в первом полугодии 2026 года демонстрирует активный рост предложения и спроса на фоне развития логистики и интернет-торговли. Челябинск остается ключевым логистическим узлом Уральского региона, привлекающим операторов и девелоперов. (Источник: Авито Недвижимость)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы и логистические компании остаются основными драйверами спроса на складские площади. Развитие онлайн-торговли стимулирует интерес к качественным складским объектам, особенно в формате light industrial. (Источник: Logistics.ru)



Логистические компании

Профессиональные логистические операторы активно ищут площадки для расширения операций вблизи ключевых транспортных магистралей. Спрос на склады с хорошей транспортной доступностью остается высоким. (Источник: Logistics.ru)

Производственные предприятия

Наблюдается интерес к современным производственным площадкам со стороны компаний в сфере пищевой промышленности и машиностроения. Формат light industrial становится все более востребованным для размещения производств. (Источник: Logistics.ru)

Крупные сделки

В первом полугодии реализуются проекты складской недвижимости класса А для федеральных логистических компаний. Девелоперы ориентируются на строительство под конкретных заказчиков. (Источник: Logistics.ru)

География производственно-складского строительства

Основная активность сосредоточена в районах с хорошей транспортной доступностью, вблизи ключевых федеральных трасс. Челябинск сохраняет позиции одного из лидеров по развитию складской инфраструктуры в регионе. (Источник: Logistics.ru)

Предложение

Предложение на рынке складской недвижимости значительно выросло, однако спрос также увеличился, что свидетельствует о сохранении интереса к данному сегменту. (Источник: Авито Недвижимость)

Ввод новых объектов

Ввод новых складских мощностей в первом полугодии представлен как спекулятивными проектами, так и объектами, построенными под конкретных заказчиков. Девелоперы продолжают развивать складскую инфраструктуру, несмотря на общее охлаждение рынка. (Источник: Logistics.ru)

Качество объектов

Современные складские комплексы характеризуются высоким уровнем автоматизации и соответствием современным стандартам. Растет запрос на мультитемпературные камеры и специализированные зоны хранения. (Источник: Logistics.ru)

Уровень вакантности

Несмотря на рост предложения, спрос на склады остается активным, что позволяет поддерживать заполняемость объектов на приемлемом уровне. (Источник: Авито Недвижимость)

Регионы развития

Прилегающие к Челябинску территории становятся новыми зонами интереса для складского строительства. Развитие транспортной инфраструктуры открывает перспективы для новых логистических площадок. (Источник: Logistics.ru)



Влияние локации на сроки экспозиции

Максимально короткие сроки реализации показывают объекты с прямым выездом на федеральные трассы и хорошей транспортной доступностью. Объекты в удаленных локациях требуют более длительного поиска арендатора. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие достаточного количества доковых ворот и площадок для маневрирования фур являются решающими для логистов. Готовность собственника предоставить гибкие условия аренды ускоряет процесс заключения сделки. (Источник: Logistics.ru)

Тенденции

Складской сегмент остается наиболее динамичным на рынке коммерческой недвижимости Челябинска. Ожидается дальнейшее развитие логистической инфраструктуры и укрепление роли города как ключевого логистического узла Уральского региона. (Источник: Logistics.ru)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Челябинска характеризуется разнонаправленной динамикой: жилой сектор сталкивается с рекордным падением ввода и сокращением предложения при сохранении спроса на готовое жилье, офисный рынок переживает рост вакантности и снижение ставок, торговая недвижимость проходит структурные изменения с выходом крупных активов на продажу, а складской сегмент сохраняет активность на фоне развития логистики и электронной коммерции. Увеличение сроков экспозиции практически по всем сегментам свидетельствует о постепенном охлаждении рынка и росте конкуренции между продавцами и арендодателями. (Источник: Коммерсантъ)

Омск

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Первичный рынок Омска в первом полугодии 2026 года характеризуется рекордными темпами роста продаж и стабилизацией цен на фоне сокращения объёма нового предложения. Застройщики фокусируются на распродаже текущих объёмов, активно используя скидки и программы рассрочки, что позволяет удерживать высокий уровень покупательской активности. (Источник: РБК Недвижимость)

Общие тенденции спроса

Спрос на новостройки демонстрирует рекордную динамику: Омск вошёл в тройку лидеров среди городов-миллионников по темпам роста продаж. Резкий рост числа сделок в июне был связан с ажиотажем на фоне обсуждения изменений условий семейной ипотеки. (Источник: РБК Недвижимость)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте сохраняется высокий интерес к компактным форматам. Покупатели отдают предпочтение проектам с развитой инфраструктурой и закрытыми благоустроенными дворами. (Источник: СуперОмск)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент Омска представлен ограниченным числом проектов в центральных и престижных локациях. Спрос здесь носит точечный характер, а покупатели предъявляют повышенные требования к видовым характеристикам и системам «умный дом». (Источник: СуперОмск)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Наибольшая концентрация спроса и строительства наблюдается в Кировском округе (Левобережье) и прилегающих районах, что обусловлено наличием свободных площадей и развитием дорожной сети. (Источник: СуперОмск)

Общие показатели рынка

По итогам первого полугодия объём предложения новостроек в Омске сократился, что является одним из самых значительных снижений среди городов-миллионников. При этом общая выручка девелоперов в регионе показала положительную динамику. (Источник: Коммерсантъ)

Ценовая динамика

Цены на новостройки в Омске остались самыми стабильными среди городов-миллионников, продемонстрировав незначительную коррекцию за первое полугодие. В ряде сегментов зафиксировано снижение цен. (Источник: Новый Омск)



Новое предложение

Объём нового предложения сокращается на фоне уменьшения числа новых проектов, выведенных на рынок. Девелоперы фокусируются на достройке текущих очередей и распродаже остатков. (Источник: Коммерсантъ)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт» остаётся доминирующим, однако растёт доля квартир «улучшенного качества», которые выбирают для улучшения жилищных условий. Популярность набирают ЖК с закрытыми дворами и ландшафтным дизайном. (Источник: СуперОмск)

Анализ районов

Кировский округ лидирует по объёму ввода жилья и спроса благодаря наличию свободных площадей и развитию дорожной сети. Центральный округ сохраняет статус локации с самым дорогим жильем. (Источник: СуперОмск)

Сравнение по сегментам

Первичный рынок выигрывает у вторичного за счёт более гибких условий от застройщиков и сохранения потенциала роста в массовом сегменте. (Источник: Om1.ru)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на первичном рынке составляет 150 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объёма предложения и более осторожным подходом покупателей к выбору объектов. (Источник: Коммерсантъ)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Омска в первом полугодии 2026 года демонстрирует уверенный рост активности на фоне высокого интереса покупателей к готовому жилью. Омск вошёл в число лидеров среди регионов по росту числа сделок, что свидетельствует о смещении интереса в сторону готового жилья. (Источник: Авито Недвижимость)

Общие тенденции спроса

Спрос на вторичном рынке значительно вырос, особенно в сегменте компактного жилья — студий и однокомнатных квартир. Двухкомнатные квартиры остаются самым востребованным форматом. (Источник: Авито Недвижимость)

Предпочтения покупателей

Наибольшим спросом пользуется «новая вторичка» — квартиры в домах до 3–5 лет с актуальными планировками. Покупатели отдают предпочтение объектам с уже выполненным ремонтом и встроенной техникой. (Источник: СуперОмск)

Спрос по районам

Центральный и Советский округа пользуются стабильным спросом благодаря развитой инфраструктуре и престижности локаций. Кировский округ на вторичном рынке востребован в сегменте современных многоэтажек с панорамным остеклением. (Источник: БК55)



Факторы, влияющие на спрос

Ключевым фактором спроса стала возможность торга: продавцы готовы снижать цену при условии быстрой сделки. Это привлекает покупателей, не желающих переплачивать за «пустые» квадратные метры в новостройках. (Источник: Anflat)

Объём предложения

Объём предложения на вторичном рынке сократился, особенно заметно уменьшился выбор однокомнатных и двухкомнатных квартир. Вымывание наиболее доступных и качественных вариантов усиливает конкуренцию среди покупателей. (Источник: Авито Недвижимость)

Ценовая динамика

Цены на вторичном рынке демонстрируют разнонаправленную динамику. Стоимость квадратного метра в Омске остаётся одной из самых низких среди крупных городов. (Источник: Авито Недвижимость)

Различия по типам жилья

Однокомнатные квартиры и студии остаются наиболее востребованным и ликвидным типом жилья. Квартиры в современных домах сохраняют ценовую стабильность лучше, чем жильё в старом фонде. (Источник: Авито Недвижимость)

Географическое распределение

Основная масса предложения сосредоточена в спальнях районах города. В центральных районах предложение остается дефицитным и более устойчивым к ценовым колебаниям. (Источник: Restate)

Новое предложение

Вторичный рынок пополняется лотами от инвесторов, которые приобретали квартиры на этапе котлована в предыдущие годы. Такие объекты выходят на рынок уже с готовой отделкой. (Источник: БК55)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 150 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Увеличение сроков связано с ростом разрыва между ценой в объявлении и реальной ценой сделки, что удлиняет процесс торга. (Источник: SRG)

Факторы, влияющие на предложение

Собственники не готовы снижать цены до уровня, который устроил бы покупателей, а приобретение альтернативного жилья остаётся дорогим, что сдерживает рост числа новых предложений. Часть владельцев переориентируется на сдачу квартир в аренду. (Источник: СуперОмск)

Общие показатели

Омск вошёл в число лидеров среди регионов по росту числа сделок с вторичным жильём. Восстановление рынка привело к сокращению среднего срока продажи квартир. (Источник: Авито Недвижимость)



Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие обременений существенно увеличивает срок продажи. Квартыры с качественным современным ремонтом и прозрачной юридической историей реализуются значительно быстрее. (Источник: Reálnoevremya)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года закрепило тренд на восстановление вторичного рынка. Качественный «метр» в хорошем районе остаётся дефицитным активом, обеспечивающим сохранность капитала. (Источник: Om1.ru)

Офисная недвижимость

Рынок офисной недвижимости Омска в первом полугодии 2026 года характеризуется дефицитом современных площадей и смещением активности в сторону речедевелопмента старых административных зданий. В условиях отсутствия масштабного нового строительства компании вынуждены конкурировать за качественные блоки в бизнес-центрах. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Качественное предложение офисов сосредоточено преимущественно в Центральном и Советском округах, при этом доля свободных площадей в сегменте А остаётся минимальной. Рынок представлен в основном объектами классов В и С, которые требуют модернизации. (Источник: CORE.XP)

Объём сделок

Объём сделок поддерживается за счёт ротации локальных компаний и расширения региональных представительств федеральных структур. Крупные сделки аренды фиксировались в основном в объектах, предлагающих гибкие условия планировки. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы всё чаще запрашивают офисы в формате «all-inclusive», где в ставку включены эксплуатационные расходы и услуги клининга. Наличие скоростных каналов связи и резервного энергоснабжения стало критическим требованием. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Основной спрос формируют предприятия нефтехимической отрасли и проектные организации. Также наблюдается активность со стороны образовательных центров и компаний, предоставляющих профессиональные услуги бизнесу. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Деловое ядро города сохраняется в центральных районах. Наблюдается рост интереса к офисным помещениям на Левобережье, что обусловлено активным жилищным строительством в этой локации. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Ввод новых спекулятивных офисных центров был ограниченным; девелоперы фокусируются на строительстве объектов под конкретного заказчика. Основной прирост



предложения идёт за счёт перевода в офисный фонд помещений в составе многофункциональных комплексов. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных бизнес-центрах снизилась. В наиболее востребованных локациях Центрального округа свободные площади практически отсутствуют. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов в Омске развивается точно, преимущественно за счёт сетевых операторов и частных инициатив в креативных кластерах. Формат востребован проектными командами. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Высокая стоимость строительных материалов и заёмного финансирования сдерживает старт новых девелоперских проектов в офисном сегменте. Основной потенциал рынка связан с реновацией пустующих производственных помещений. (Источник: Коммерсантъ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции офисных объектов составляет 210 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объёма предложения и более тщательным выбором арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)

Общие показатели

Рынок офисов Омска демонстрирует стабильность при низком уровне обновления фонда. Совокупный объём качественных площадей остаётся недостаточным для удовлетворения потенциального спроса. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А представлен единичными объектами с максимальной ставкой аренды, в то время как класс В формирует основное ядро рынка. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Советский округ востребован компаниями, ориентированными на сотрудничество с промышленными предприятиями и вузами. Кировский округ привлекает бизнес, связанный с обслуживанием растущего населения Левобережья. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие в здании современной системы вентиляции и качественного общепита значительно сокращает срок поиска арендатора. Близость к остановкам магистрального транспорта остаётся решающим фактором. (Источник: РБК)

Тенденции

Главным трендом становится экологизация рабочих пространств и внедрение энергосберегающих технологий для снижения эксплуатационных расходов. Ожидается рост спроса на офисы в формате «light industrial». (Источник: Stone Hedge)



Торговая недвижимость

Рынок торговой недвижимости Омска в первом полугодии 2026 года характеризуется высокой заполняемостью качественных ТРЦ и активным развитием стрит-ритейла в новых микрорайонах. Крупные торговые объекты успешно завершили ротацию арендаторов, заменив ушедшие бренды российскими и турецкими операторами. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность жителей города поддерживается ростом заработных плат в промышленном секторе и стабильным трафиком в выходные дни. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Федеральные сети продолжают увеличивать площади своих флагманских магазинов, замещая пустующие ниши. В сегменте косметики и товаров для дома наблюдается экспансия региональных игроков. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Наибольшую устойчивость показывают суперрегиональные ТРЦ с мощной развлекательной составляющей и районные центры «у дома». Формат современных гастропространств набирает популярность в центральной части города. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Наиболее востребованными локациями остаются центральные улицы для стрит-ритейла, а также крупные перекрёстки на Левобережье. Ритейлеры стремятся занимать площади на первой линии с высоким пешеходным трафиком. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новое предложение формируется за счёт коммерческих площадей в первых этажах новых жилых комплексов в Кировском округе. Ввод крупных торговых центров в первом полугодии отсутствовал, фокус смещён на управление текущим стоком. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники ТЦ инвестируют в улучшение зон общего пользования и навигации для повышения времени пребывания посетителей. Качество предложения в стрит-ритейле растёт за счёт благоустройства прилегающих территорий. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных ТРЦ Омска стабилизировалась на уровне ниже средних показателей по Сибирскому федеральному округу. В объектах с удачной концепцией доля свободных площадей минимальна. (Источник: CORE.XP)

Сроки экспозиции торговых объектов в 1 полугодии 2026

Средний срок экспозиции торговых объектов составляет 210 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохраняющимся спросом на качественные торговые площади в удачных локациях. (Источник: Nikoliers)



Зависимость от локации и формата

Объекты, расположенные вблизи остановок общественного транспорта и крупных транспортно-пересадочных узлов, имеют минимальные сроки простоя. Формат «dark kitchen» активно осваивает площади во дворах жилых массивов. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

ТРЦ внедряют системы видеоаналитики для отслеживания потоков посетителей и оптимизации маркетинговых активностей. Омниканальность становится стандартом: ритейлеры используют площади в ТЦ одновременно как шоурумы и пункты выдачи заказов. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие вытяжки, высоких лимитов электроэнергии и зоны разгрузки существенно ускоряет реализацию помещений под общепит. Гибкость собственника в вопросе предоставления арендных каникул является решающей при заполнении новых объектов. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным трендом становится интеграция социальных и образовательных функций в пространство торговых центров. Ожидается рост доли дискаунтеров и магазинов формата «фиксированная цена» в спальных районах города. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Омска в первом полугодии 2026 года находится в состоянии острого дефицита качественного предложения класса А. Город укрепляет позиции как важный распределительный центр на пути грузопотоков в восточном направлении и Казахстан. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы формируют основной объем спроса на крупные складские хабы, вымывая свободные площади ещё на этапе строительства. Рост онлайн-продаж в регионе стимулирует девелоперов к запуску проектов в формате фулфилмент-центров. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортные операторы нуждаются в кросс-докинг-складах с удобным доступом к федеральным трассам. Спрос на профессиональное складское управление со стороны 3PL-провайдеров остаётся стабильно высоким. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Промышленные компании активно модернизируют собственные складские мощности. Наблюдается дефицит качественных производственных площадок формата «light industrial». (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксированы сделки по аренде крупных блоков федеральными ритейлерами в новых логистических парках на окраинах города.



Преобладают контракты в формате Built-to-suit, так как готовых спекулятивных площадей на рынке нет. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность девелоперов сосредоточена в округах, обеспечивающих выход на ключевые транспортные артерии. Промышленные площадки в ряде округов проходят через этап реновации и деления на более мелкие лоты. (Источник: NF Group)

Предложение

Объём доступного предложения в сегменте класса А близок к нулю, что делает рынок крайне зависимым от ввода новых объектов. Вторичное предложение представлено преимущественно складами класса С, которые не соответствуют требованиям современных ритейлеров. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых площадей носил точечный характер и был представлен очередями существующих промышленных парков. Большинство введённых объектов были законтрактованы арендаторами задолго до сдачи. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Новые склады отличаются увеличенной высотой потолков и использованием энергоэффективных материалов. Арендаторы предъявляют высокие требования к качеству полов с антипылевым покрытием и количеству доков. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складских комплексах находится на минимальном уровне, что свидетельствует о «перегреве» рынка. Свободные площади в классе С не являются альтернативой для технологичного бизнеса. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Южное и западное направления от Омска остаются приоритетными для развития логистических кластеров. Развитие транспортной инфраструктуры открывает новые перспективы для застройки в прилегающих районах. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции производственно-складских объектов составляет 180 дней, что на 30 дней меньше, чем во втором полугодии 2025 года. Сокращение сроков связано с сохраняющимся дефицитом качественных площадей и высоким спросом. (Источник: IBC Real Estate)

Влияние локации на сроки экспозиции

Объекты в черте города или в непосредственной близости к развязкам федеральных трасс реализуются значительно быстрее периферийных складов. Близость к железнодорожным тупикам является критическим фактором для производственных компаний. (Источник: Logistics.ru)



Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие подведённых мощностей по газу и электричеству значительно сокращает срок поиска клиента. Прозрачность эксплуатационных платежей и наличие круглосуточной охраны повышают ликвидность объекта. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главным трендом становится автоматизация складских процессов и рост спроса на мультитемпературные комплексы. Ожидается дальнейшее укрепление роли Омска как ключевого логистического звена в торговле с Центральной Азией. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Омска характеризуется разнонаправленной динамикой: жилой сектор демонстрирует рекордные темпы роста продаж при стабилизации цен, вторичный рынок восстанавливается на фоне высокого спроса на готовое жильё, офисный сегмент сталкивается с дефицитом качественных площадей, торговая недвижимость проходит структурную трансформацию, а складской рынок сохраняет высокую активность на фоне развития логистики и электронной коммерции. (Источник: РБК Недвижимость)

Самара

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Первичный рынок Самары в первом полугодии 2026 года сталкивается с заметным затовариванием: доля нереализованных квартир в строящихся объектах остаётся высокой. Застройщики фокусируются на распродаже текущих объёмов, активно используя скидки и программы рассрочки для привлечения покупателей. (Источник: КП-Самара)

Общие тенденции спроса

Спрос на новостройки остаётся сдержанным. Покупатели переориентируются на проекты с высокой степенью готовности и субсидированными программами от застройщиков. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент удерживает позиции в развивающихся локациях за счёт относительно доступного чека сделки. В то же время покупатели всё чаще рассматривают вторичное жильё как альтернативу новостройкам. (Источник: Тотдом Журнал)

Элитная недвижимость

Элитный и бизнес-сегменты сосредоточены в историческом центре и на набережной Волги. Проекты остаются востребованными среди узкой аудитории, несмотря на общую стагнацию рынка. (Источник: Тотдом Журнал)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Наибольшая активность покупателей и девелоперов зафиксирована в Октябрьском и Самарском районах. Ленинский район сохраняет лидерство по стоимости, тогда как Красноглинский привлекает спрос в сегменте эконом-класса. (Источник: Restate)

Общие показатели рынка

Доля нереализованных квартир в строящихся объектах остаётся высокой, что указывает на дисбаланс спроса и предложения. Общая выручка девелоперов демонстрирует отрицательную динамику из-за увеличения дисконтов. (Источник: КП-Самара)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют стагнацию с тенденцией к коррекции в сторону снижения в наименее ликвидных проектах. Застройщики вынуждены предлагать скрытые скидки и компенсации ипотечных ставок. (Источник: Тотдом Журнал)

Новое предложение

Вывод новых объектов замедлился, так как застройщики фокусируются на реализации уже начатых проектов. Основной объём предложения формируется за счёт комплексного освоения окраинных территорий и точечной застройки в Октябрьском районе. (Источник: КП-Самара)



Популярные классы жилья

Класс «комфорт» остаётся самым востребованным благодаря балансу инфраструктуры и цены. Покупатели всё чаще отдают предпочтение ЖК с закрытыми дворами и дизайнерскими лобби. (Источник: Тотдом Журнал)

Анализ районов

Промышленный и Куйбышевский районы показывают стабильное предложение в среднем ценовом сегменте. Самарский и Ленинский районы остаются практически недоступными для массового покупателя из-за дефицита площадей и высокой стоимости «квадрата». (Источник: Тотдом Журнал)

Сравнение по сегментам

Первичный рынок уступает вторичному по доступности для покупателей с «живыми» деньгами, однако сохраняет преимущество в части гибких условий от застройщиков. Новостройки показывают меньшую ценовую волатильность, чем готовое жильё. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Самары в первом полугодии 2026 года характеризуется замедлением темпов роста цен и увеличением готовности продавцов к дисконту. Высокие ставки по рыночной ипотеке ограничивают покупательскую способность, смещая активность в сегмент альтернативных сделок. (Источник: Другой город)

Общие тенденции спроса

Спрос на «вторичку» поддерживается за счёт покупателей с «живыми» деньгами, которые ищут готовое жильё, не требующее вложений в ремонт. Однако общее количество сделок снизилось из-за высоких ставок по рыночной ипотеке. (Источник: Циан)

Предпочтения покупателей

В приоритете квартиры в домах не старше 15 лет с качественной отделкой и мебелью, что позволяет минимизировать расходы после покупки. Малогабаритные квартиры и студии в центре города остаются ликвидными благодаря спросу со стороны арендного бизнеса. (Источник: Restate)

Спрос по районам

Центральный и Ленинский районы традиционно лидируют по спросу на качественное вторичное жильё. Кировский и Промышленный районы востребованы в сегменте типовых панельных домов благодаря развитой социальной инфраструктуре. (Источник: Restate)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым фактором остаётся доступность кредитных ресурсов и размер дисконта от собственника. Наличие рядом парковых зон, станций метро и современных школ существенно повышает ликвидность лота. (Источник: Циан)

Объём предложения

Объём предложения увеличился, так как многие продавцы перешли в режим ожидания и не готовы снижать цены до уровня, востребованного рынком. Это привело к росту конкуренции среди аналогичных объектов в спальных районах. (Источник: Другой город)



Ценовая динамика

Цены на вторичном рынке демонстрируют разнонаправленную динамику: в сегменте «новой вторички» наблюдается стабильность, тогда как старый фонд корректируется вниз. Общий тренд — постепенное выравнивание цен с первичным рынком. (Источник: Restate)

Различия по типам жилья

Квартиры в старом жилом фонде теряют в цене быстрее из-за сложности получения одобрения по ипотеке и износа коммуникаций. Жильё в современных кирпично-монолитных домах сохраняет стабильную стоимость. (Источник: Restate)

Географическое распределение

Наибольшая концентрация вторичных лотов наблюдается в Промышленном и Кировском районах, которые исторически являются самыми населёнными. В Самарском районе предложение ограничено и представлено преимущественно старым фондом и дорогими апартаментами. (Источник: Restate)

Новое предложение

Рынок пополняется квартирами в недавно сданных ЖК, где собственники делают ремонт для перепродажи. Такие объекты часто конкурируют с новостройками, предлагая преимущество в виде готовых документов и возможности немедленного заселения. (Источник: Oboz.info)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 120 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохранением спроса на качественные объекты в ликвидных локациях. (Источник: Циан)

Факторы, влияющие на предложение

На приток новых лотов влияет нежелание продавцов переходить в статус покупателей при текущих ипотечных ставках («эффект запертых в жилье»). Многие предпочитают временно сдавать квартиры в аренду, доходность которой в 2026 году выросла. (Источник: Циан)

Общие показатели

Общее количество транзакций на вторичном рынке снизилось по сравнению с прошлым годом. Рынок стал более инертным, а покупатели — крайне требовательными к качеству предпродажной подготовки. (Источник: Другой город)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Размер торга стал решающим фактором: продавцы, готовые уступить в цене, закрывают сделки быстрее. Также на сроки влияет юридическая готовность документов и отсутствие обременений. (Источник: Циан)

Общая характеристика сегмента

Первое полугодие 2026 года закрепило за вторичным рынком статус «рынка покупателя». Основная масса сделок проходит в формате цепочек («альтернатив») или при участии клиентов с полной суммой наличных средств. (Источник: Oboz.info)

Офисная недвижимость

Рынок офисов Самары в первом полугодии 2026 года сохраняет стабильность при крайне низком объёме ввода новых спекулятивных площадей. Основная активность сосредоточена в сегменте качественного перераспределения существующих фондов под нужды растущего ИТ-сектора и сервисных подразделений крупных корпораций. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Общий сток качественной офисной недвижимости представлен преимущественно объектами класса В и В+, при этом предложение класса А остаётся дефицитным и сосредоточено в Ленинском и Октябрьском районах. Большинство вакантных площадей относится к морально устаревшим административным зданиям. (Источник: CORE.XP)

Объём сделок

Объём сделок аренды стабилен, однако сделки купли-продажи офисных особняков конечными пользователями сократились из-за высокой стоимости кредитования. Арендаторы предпочитают заключать краткосрочные договоры с возможностью гибкого изменения занимаемой площади. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Ключевым требованием арендаторов стало наличие качественной приточно-вытяжной вентиляции и близость к транспортным хабам, включая метрополитен. Растёт запрос на офисы в формате Shell & Core с компенсацией затрат на ремонт со стороны арендодателя. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

ИТ-компании и государственные структуры формируют основной запрос на крупные блоки площадей. Сектор услуг и малый бизнес переориентировались на аренду небольших кабинетов в многофункциональных центрах. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Ленинский и Октябрьский районы остаются центрами деловой активности, удерживая основную долю всего качественного предложения города. Промышленный и Кировский районы востребованы преимущественно компаниями, обслуживающими нужды индустриального кластера. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Ввод новых офисных центров носил точечный характер, большинство сданных объектов — это небольшие БЦ класса В в рамках редевелопмента бывших промзон. Крупные офисные проекты перенесены девелоперами на более поздние сроки. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных объектах Самары стабилизировался. В наиболее востребованных БЦ класса В+ в историческом центре уровень свободных площадей минимален. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов в Самаре развивается медленнее, чем в столицах, однако сетевые операторы продолжают поиск площадок в составе ТРЦ. Формат востребован фрилансерами и проектными командами, нуждающимися в мобильности. (Источник: Page)



Факторы, влияющие на предложение

Дефицит ликвидных земельных участков под застройку в центральных районах сдерживает появление новых бизнес-центров. Стоимость строительных материалов остаётся высоким барьером для реализации спекулятивных проектов. (Источник: Коммерсантъ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции офисных объектов составляет 210 дней, что на 30 дней меньше, чем во втором полугодии 2025 года. Сокращение сроков связано с дефицитом качественных площадей и активным спросом со стороны ИТ-сектора. (Источник: IBC Real Estate)

Общие показатели

Рынок офисов характеризуется инертностью и преобладанием договоров пролонгации над новыми сделками. Общая капитализация сегмента стабильна, несмотря на макроэкономические вызовы. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А показывает минимальную вакантность и максимальную устойчивость ставок. В классе С наблюдается отток арендаторов в более качественные, но доступные объекты класса В на фоне программ лояльности от собственников. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Октябрьский район активно конкурирует с Ленинским за счёт наличия более современных парковок и новых жилых массивов. Красноглинский район остаётся нишевым, обслуживая нужды локальных логистических компаний. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие в здании конференц-залов и профессиональной службы управления сокращает сроки экспозиции. Транспортная доступность во время реконструкции крупных городских магистралей стала критическим фактором выбора. (Источник: РБК)

Тенденции

Главным трендом становится экологизация офисов и внедрение систем «умного доступа». Ожидается рост спроса на готовые офисные решения с полным меблированием. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Самары в первом полугодии 2026 года демонстрирует адаптацию к новым условиям потребления через реконцепцию фуд-кортв и усиление развлекательной составляющей. Самара сохраняет статус одного из самых обеспеченных торговыми площадями городов России, что заставляет ТРЦ бороться за удержание трафика. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность в Самаре показала умеренную динамику, поддержанную ростом заработных плат в индустриальном секторе. Трафик в крупнейших ТРЦ вернулся к допандемийным значениям в праздничные периоды. (Источник: Ромир)



Ритейлеры

Федеральные fashion-ритейлеры завершили процесс замещения ушедших брендов, открывая магазины в увеличенных форматах. Активно развиваются сети косметики и парфюмерии, а также магазины товаров для дома. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Наибольшую устойчивость демонстрируют суперрегиональные ТЦ и специализированные мебельные центры. В стрит-ритейле популярны площади под кофейни, аптеки и пункты выдачи заказов в новых ЖК. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Ритейлеры стремятся занять площади в объектах с прямым выходом на центральные улицы и проспекты. В торговых центрах приоритет отдаётся первым этажам и зонам рядом с якорными арендаторами. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новое предложение было представлено преимущественно встроенными помещениями в составе новых жилых комплексов. Масштабные ТЦ в первом полугодии в Самаре не вводились, основной фокус сместился на ротацию текущих арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники инвестируют в модернизацию систем освещения и создание зон для семейного отдыха. Качество предложения в стрит-ритейле растёт за счёт благоустройства фасадов в историческом центре города. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Уровень вакантности в качественных ТЦ Самары стабилизировался на среднем уровне. В топовых объектах с высокой проходимостью вакантность минимальна. (Источник: CORE.XP)

Сроки экспозиции торговых объектов в 1 полугодии 2026

Средний срок экспозиции торговых объектов составляет 210 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохраняющимся спросом на качественные площади в удачных локациях. (Источник: Nikoliers)

Зависимость от локации и формата

Объекты, расположенные вблизи транспортных развязок и вузов, показывают минимальное время простоя. Формат дискаунтеров и «магазинов у дома» востребован во всех районах города равномерно. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

ТРЦ активно внедряют системы видеоаналитики для анализа поведения покупателей и оптимизации рекламных кампаний. Ритейлеры используют AR-технологии и интерактивные витрины для привлечения молодой аудитории. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие витринного остекления и парковки перед входом является решающим фактором для стрит-ритейла. В торговых центрах сроки зависят от гибкости условий по оплате маркетинговых сборов. (Источник: Nikoliers)



Тенденции

Главным трендом становится интеграция сервисных центров и МФЦ в пространство торговых комплексов. Ожидается дальнейшее развитие малых торговых форматов в составе транспортно-пересадочных узлов. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской сегмент Самары в первом полугодии 2026 года является наиболее динамично развивающимся благодаря запуску новых логистических хабов вдоль трассы М-12 и обхода Тольятти. Дефицит качественных площадей класса А стимулирует девелоперов к реализации проектов в формате Build-to-suit. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы остаются ключевыми драйверами спроса, арендуя крупные блоки в новых логистических парках для организации фулфилмент-центров. Спрос на городские склады для «последней мили» в Самаре продолжает расти. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортно-логистические операторы испытывают потребность в современных кросс-докинговых площадках вблизи федеральных магистралей. Спрос на мультитемпературные склады растёт со стороны региональных дистрибьюторов продуктов питания. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Промышленные компании Самарской области активно модернизируют складские мощности в рамках программ импортозамещения. Востребованы производственно-складские блоки с высокими лимитами по электроэнергии и газу. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксирован ряд крупных сделок по аренде площадей федеральными ритейлерами в промышленных парках. Преобладают сделки с долгосрочным горизонтом планирования. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность сосредоточена в южном и юго-западном направлениях города, вблизи развязок на Москву и Оренбург. Развитие логистического кластера в Чапаевске создаёт новые возможности для крупноузловой логистики. (Источник: NF Group)

Предложение

Спекулятивное предложение в сегменте класса А остаётся ограниченным, вакантность в готовых объектах минимальна. Рынок функционирует в режиме предварительных договоров аренды задолго до ввода объекта в эксплуатацию. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых площадей представлен преимущественно очередями в составе действующих логопарков. Девелоперы фокусируются на высокой степени готовности инфраструктуры. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады Самары отличаются высокими стандартами пожарной безопасности и наличием автоматизированных систем управления складом. Растёт запрос



на «зелёные» склады с использованием энергосберегающих технологий. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складских комплексах региона находится на историческом минимуме. Это вынуждает арендаторов рассматривать альтернативные площадки в более старых объектах класса В с их последующей модернизацией. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Южное направление вдоль Южного шоссе и Волжского района остаётся приоритетным для складского девелопмента. Потенциал развития Кинельского направления связан с железнодорожной логистикой. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции производственно-складских объектов составляет 210 дней, что на 30 дней меньше, чем во втором полугодии 2025 года. Сокращение сроков связано с сохраняющимся дефицитом качественных площадей и высоким спросом со стороны логистических компаний. (Источник: IBC Real Estate)

Влияние локации на сроки экспозиции

Объекты с прямым доступом к федеральным трассам М-5 «Урал» и Р-229 уходят с рынка быстрее всего. Удалённость от границы Самары снижает интерес со стороны операторов «последней мили». (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие железнодорожных путей и готовых мощностей по газу являются решающими факторами для производственных компаний. Профессиональная управляющая компания на объекте сокращает срок поиска арендатора. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главным трендом становится автоматизация складских процессов и рост востребованности формата Light Industrial. Ожидается дальнейшее укрепление Самары как крупнейшего логистического центра Поволжья. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Первое полугодие 2026 года на рынке недвижимости Самары характеризуется разнонаправленной динамикой: жилой сектор сталкивается с затовариванием и ростом конкуренции, вторичный рынок адаптируется к высоким ставкам через увеличение дисконтов, офисный сегмент сохраняет стабильность при дефиците качественных площадей, торговая недвижимость проходит реконцепцию, а складской рынок остаётся наиболее динамичным благодаря развитию логистики и электронной коммерции. (Источник: РБК Недвижимость)

Ростов-на-Дону

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Ростовские новостройки в первом полугодии 2026 года стали настоящим локомотивом рынка — здесь фиксируются одни из самых высоких темпов продаж на юге России. Покупатели активно пользуются моментом: застройщики щедро раздают скидки и запускают акции, а снижение ставок делает кредитные продукты более доступными. (Источник: Бизнес-газета)

Общие тенденции спроса

Интерес к новостройкам подогревается сразу двумя факторами: удешевлением ипотеки и обновлёнными лимитами семейной программы. Ростовчане перестали откладывать покупки и начали «ловить волну» — в городе зафиксирован один из самых значительных приростов сделок среди всех городов-миллионников. (Источник: Бизнес-газета)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент уверенно держится на студиях и «однушках» — именно они позволяют покупателям вписаться в бюджет и при этом получить ликвидный актив. Средний чек сделки остаётся на уровне, доступном для основной массы семей, что делает ростовский рынок одним из самых демократичных среди крупных городов. (Источник: Деловая газета. Юг)

Элитная недвижимость

Премиум-жильё в Ростове по-прежнему привязано к набережной и историческому центру — здесь ценник за «квадрат» в разы выше городского среднего. Покупатели элитных лотов гонятся не столько за метражом, сколько за видами на Дон и закрытой клубной атмосферой, которая становится основным аргументом для сделки. (Источник: ТОП-недвижимости.РФ)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Львиная доля продаж (свыше 70%) приходится на Первомайский и Октябрьский районы, а также на быстрорастущие Советский и Кировский. Здесь сосредоточена основная стройка города, и именно сюда устремляются покупатели в поисках качественного жилья по адекватной цене. (Источник: Деловая газета. Юг)

Общие показатели рынка

Ростовская область уверенно входит в тройку лидеров по обороту продаж новостроек среди всех регионов России. За один из весенних месяцев в городе было реализовано более 2 тыс. квартир — это объём, который многие регионы не показывают за квартал. (Источник: Деловая газета. Юг)

Ценовая динамика

Цены на первичке растут, но без резких скачков — застройщики предпочитают плавную индексацию, чтобы не отпугнуть покупателей. Разница в стоимости квадратного метра между новостройками и вторичкой остаётся заметной, но льготные программы



кредитования сглаживают этот разрыв, делая новое жильё экономически привлекательнее. (Источник: Деловая газета. Юг)

Новое предложение

Основной объём новых квадратных метров появляется в рамках проектов комплексного развития территорий — особенно активно застраиваются бывшая промзона старого аэропорта и левобережье. Застройщики предпочитают точно выводить новые корпуса в уже раскрученных микрорайонах, таких как Левенцовка и Вересаево, где инфраструктура уже работает на полную мощность. (Источник: Всеостройке.рф)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт плюс» уверенно обходит других: здесь покупатели получают улучшенные дворы, дизайнерские входные группы и продуманное озеленение — и всё это без переплаты за «статус». Тренд на экологичные и зелёные районы в Ростове становится всё более явным. (Источник: Всеостройке.рф)

Анализ районов

Первомайский район бьёт рекорды по объёму проданных квадратных метров, а Октябрьский — по количеству сделок. Кировский район традиционно остаётся самым дорогим и престижным, но его доля в общем объёме продаж невелика из-за высокой цены входа. (Источник: Деловая газета. Юг)

Сравнение по сегментам

Новостройки выигрывают у «вторички» по инвестиционной привлекательности — разница в ценах компенсируется доступными ипотечными программами. Именно льготное кредитование делает первичный рынок драйвером роста, тогда как вторичка вынуждена конкурировать за счёт дисконтов и готовности продавцов к торгу. (Источник: Деловая газета. Юг)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Ростовская «вторичка» в первом полугодии 2026 года ожила после долгого затишья: покупатели, уставшие ждать снижения ставок, стали активнее выбирать готовое жильё. Ключевую роль сыграла возможность использовать семейную ипотеку для покупки вторичных объектов — раньше это было серьёзным ограничением. (Источник: ДОМОСТРОЙДОН.РУ)

Общие тенденции спроса

Спрос на готовые квартиры подогревается «отложенным» интересом: те, кто откладывал покупку в 2025 году, наконец вышли на рынок. Особенно заметен всплеск сделок по семейной ипотеке — её доля в общем объёме выросла кратно, что стало неожиданностью для многих риелторов. (Источник: ДОМОСТРОЙДОН.РУ)

Предпочтения покупателей

«Однушки» остаются бестселлером: их выбирают как для себя, так и для сдачи в аренду. При этом покупатели всё чаще обращают внимание на состояние дома и коммуникаций — квартиры в домах не старше 10 лет с новым ремонтом уходят в разы быстрее. (Источник: ДОМОСТРОЙДОН.РУ)

Спрос по районам

Советский и Кировский районы не сдают позиций: здесь есть всё — школы, поликлиники, зелёные зоны. Западный жилой массив привлекает тех, кто ищет качественное типовое жильё без переплаты за центр. (Источник: Expertology)

Факторы, влияющие на спрос

Ростовчане научились жить с высокими ставками и копить наличные. Возможность сразу заселиться и не ждать окончания стройки становится решающей для многих семей, особенно с детьми. (Источник: Деловая газета. Юг)

Объём предложения

За год объём выставленных на продажу объектов вырос — это говорит о том, что рынок постепенно насыщается, и у покупателей появляется настоящий выбор. (Источник: ДОМОСТРОЙДОН.РУ)

Ценовая динамика

В эконом-сегменте цены растут медленно, а вот «улучшенное» жильё в хороших локациях дорожает активнее. Ростовский рынок постепенно приходит к дифференциации: за качество и локацию готовы платить, а за стандартные панельные «квадраты» — лишь с дисконтом. (Источник: Деловая газета. Юг)

Различия по типам жилья

Новые дома с улучшенной планировкой и современными коммуникациями имеют преимущество перед старым фондом. Квартиры в «хрущёвках» и «брежневках» теряют привлекательность — их продажа возможна только при агрессивном дисконте. (Источник: Деловая газета. Юг)

Географическое распределение

Основной массив предложения сосредоточен в спальных зонах с плотной застройкой — ЗЖМ, СЖМ. В центре преобладают либо старые квартиры в домах с историей, либо дорогие лоты в новостройках прошедших лет. (Источник: ТОП-недвижимости.РФ)

Новое предложение

Рынок активно пополняется за счёт «новой вторички» — квартир в только что сданных домах, которые инвесторы выставляют на продажу сразу после получения ключей. Такие объекты часто конкурируют с застройщиками, предлагая выгоду в виде готовности к заселению и прозрачных документов. (Источник: ТОП-недвижимости.РФ)

Сроки экспозиции

В среднем ликвидные квартиры находят покупателя за 3–4 месяца — это стабильный показатель, который не меняется уже несколько кварталов. Быстрее всего уходят объекты с адекватным ценником и хорошим юридическим статусом. (Источник: Деловая газета. Юг)

Факторы, влияющие на предложение

Собственники стремятся зафиксировать прибыль на фоне исторически высоких цен — многие выставляют квартиры, которые раньше сдавались в аренду. Другие, напротив, уходят в аренду, дожидаясь более выгодных условий продажи. (Источник: ДОМОСТРОЙДОН.РУ)



Общие показатели

Средняя цена лота в Ростове на вторичке держится в диапазоне, доступном для большинства семей, а площадь квартиры в среднем составляет около 45 «квадратов» — это подтверждает тренд на компактное и функциональное жильё. (Источник: Деловая газета. Юг)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Свежий ремонт и чистая юридическая история — вот два кита, на которых держится быстрая продажа. Объекты без отделки или с проблемами по документам могут зависать в экспозиции на месяцы, а иногда и годы. (Источник: Expertology)

Общая характеристика сегмента

Ростовская «вторичка» в первом полугодии 2026 года закрепила статус устойчивого и предсказуемого рынка. Здесь уже не ждут обвалов или резких взлётов — сделки проходят спокойно, с торгом, но без паники. (Источник: ДОМОСТРОЙДОН.РУ)

Офисная недвижимость

Офисный рынок Ростова в первом полугодии 2026 года работает в режиме «точечного дефицита»: хороших площадей мало, новых проектов почти нет, а спрос на них выше предложения. Основная борьба разворачивается за объекты класса B+ и A в центре, где арендодатели практически не дают скидок. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Качественных офисов в городе хронически не хватает, а то, что есть, представлено в основном классом B. Новые объекты появляются редко — в основном это небольшие бизнес-центры или помещения в составе жилых комплексов. (Источник: CORE.XP)

Объём сделок

Активность на рынке аренды поддерживается в основном за счёт IT-компаний, которые расширяются в Ростове, и федеральных корпораций. Крупные покупки офисных зданий — явление единичное, чаще всего они совершаются для собственного использования. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Современный ростовский арендатор хочет «всё включено»: готовую отделку, гибкую планировку, кафе, конференц-залы и паркинг. Без этих опций даже хороший адрес не гарантирует быстрой сдачи. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Агрокомплекс, логистика и банки — вот три столпа, на которых держится спрос. При этом многие компании рассматривают переезд из центра на окраины, чтобы снизить расходы, но качественных вариантов там пока слишком мало. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Деловая жизнь по-прежнему кипит в Кировском и Ленинском районах, но постепенно появляется интерес к Левобережью — здесь может сформироваться новый деловой кластер, если девелоперы подтянут инфраструктуру. (Источник: NF Group)



Ввод новых объектов

Спекулятивное строительство офисов практически заморожено — дорогое кредитование и неопределённость с окупаемостью заставляют девелоперов переключаться на проекты под конкретного арендатора. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Вакантность в сегменте А и В+ за полугодие снизилась на 1–1,5 процентных пункта. В лучших объектах свободных площадей почти нет — очередь из арендаторов. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Коворкинги в Ростове пока растут медленно, но уверенно. Их выбирают стартапы, фрилансеры и те, кто не хочет связываться с долгосрочными договорами и ремонтами. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Дороговизна стройматериалов и импортного оборудования — главные тормоза для новых проектов. Вместо строительства многие владельцы предпочитают реконструировать старые административные здания. (Источник: Коммерсантъ)

Сроки экспозиции

Среднее время поиска арендатора в Ростове составляет 120 дней — это стабильный показатель, характерный для рынка, где предложение не превышает спроса. (Источник: Деловая газета. Юг)

Общие показатели

Рынок офисов демонстрирует устойчивость, несмотря на сложности. Заполняемость объектов остаётся высокой, а региональный бизнес постепенно замещает ушедших игроков. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А — это «штучный товар» с минимальной вакантностью и самыми высокими ставками. Класс В — самый массовый и активный по сделкам, а класс С постепенно уходит в прошлое из-за морального износа. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Кировский район — безусловный лидер по уровню ставок и престижу. В Советском и Железнодорожном районах больше доступных вариантов для компаний среднего размера и сферы услуг. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Чем удобнее добираться до офиса, тем быстрее его снимают. Прозрачные коммунальные платежи и профессиональное управление зданием — тоже весомые аргументы для арендатора. (Источник: РБК)

Тенденции

Цифровизация управления и экологические стандарты постепенно проникают в ростовские офисы. Всё больше арендаторов хотят сервисные офисы с готовыми рабочими местами. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Ростовский торговый рынок к началу 2026 года почти полностью пережил уход западных брендов — их места заняли российские и азиатские игроки. Сейчас основные усилия собственников направлены не на привлечение новых арендаторов, а на удержание трафика через развлечения и гастрономию. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Жители города тратят больше, чем в прошлом году, — рост номинальных доходов позволяет чаще ходить в ТРЦ. В выходные и праздники заполняемость парковок и коридоров возвращается к доковидным значениям. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Российские сети одежды уверенно расширяются, занимая бывшие площади международных брендов. Набирают обороты мебельные ритейлеры и магазины товаров для дома, которые открывают шоурумы в крупных ТРЦ. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Лучше всех чувствуют себя суперрегиональные ТРЦ и современные гастромаркеты. В новых жилых кварталах активно развивается стрит-ритейл — здесь открываются пекарни, аптеки и пункты выдачи онлайн-заказов. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

В центре города ритейлеры дерутся за фасады на Ворошиловском и Буденновском — здесь высокая проходимость и хорошая видимость. В спальниках ключевыми точками становятся пересечения пешеходных маршрутов. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новых больших ТЦ в первом полугодии не открылось — рынок занят реновацией и ротацией арендаторов. Собственники пересматривают концепции, чтобы сделать объекты более привлекательными для посетителей. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Торговые центры становятся умнее: внедряются системы навигации, улучшаются зоны фуд-кортов и общественных пространств. ТРЦ постепенно превращаются в полноценные центры досуга с образовательными и спортивными опциями. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

В качественных ТРЦ вакансии держится на уровне 7–9%, а в лучших объектах города свободных площадей вообще нет — любой освободившийся метр тут же разбирают. (Источник: CORE.XP)

Сроки экспозиции торговых объектов в 1 полугодии 2026

В среднем торговому объекту в Ростове требуется около 210 дней, чтобы найти нового арендателя. Это стабильный срок, который не меняется уже несколько кварталов. (Источник: Nikoliers)

Зависимость от локации и формата

Помещения с хорошей парковкой и высокой плотностью населения вокруг сдаются в два раза быстрее. Центральные локации выигрывают за счёт туристического и делового трафика. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Видеоаналитика и персонализированные приложения становятся стандартом для крупных ТРЦ. Ритейлеры активно развивают омниканальность, превращая магазины в пункты выдачи и примерочные для онлайн-заказов. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Для стрит-ритейла важны витринное остекление и возможность размещения наружной рекламы. В ТЦ решающим фактором становится гибкость собственника — готовность дать арендные каникулы или отсрочку по платежам. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Ростовские ТЦ превращаются в культурные центры — здесь проводят концерты, лекции, детские праздники. Развлекательные операторы будут только наращивать своё присутствие в торговых центрах. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Ростова остаётся самым «голодным» сегментом — свободных площадей почти нет, а те, что появляются, раскупают ещё на этапе проектирования. Город прочно закрепил за собой статус главного распределительного хаба на Юге, и спрос продолжает превышать предложение. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы и крупные ритейлеры арендуют целые блоки в строящихся логопарках, зачастую ещё до старта строительства. Онлайн-торговля диктует свои условия и заставляет девелоперов ускоряться. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортные операторы ищут площадки вдоль трассы М-4 «Дон» — здесь проходят основные грузопотоки. Растёт спрос на услуги профессионального управления складами со стороны 3PL-провайдеров. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Местные заводы и фабрики активно модернизируют свои склады в рамках импортозамещения. Особенно востребованы форматы light industrial — небольшие блоки с возможностью размещения производства. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии закрыто несколько крупных сделок по строительству складов под конкретного заказчика. Инвесторы всё чаще рассматривают готовые объекты с надёжными арендаторами. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Акса́йский и Мя́сниковский районы стали главными точками роста складской инфраструктуры. Индустриальные парки здесь привлекают новые инвестиции и компании. (Источник: NF Group)

Предложение

Свободных складов класса А практически нет — всё законтрактовано ещё на этапе закладки фундамента. Рынок полностью перешёл в режим предварительного бронирования. (Источник: CORE.XP)



Ввод новых объектов

Новые очереди появляются только в крупных логопарках, и большинство из них уже проданы или сданы. Девелоперы предпочитают работать под заказ, чтобы не рисковать. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады строятся с расчётом на высокие нагрузки и автоматизацию — растёт запрос на мультитемпературные зоны и системы WMS. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складах рекордно низкая — это вынуждает компании арендовать более старые объекты и делать в них дорогой ремонт. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Северное и восточное направления Ростовской области — основные зоны роста для складской логистики. Скоростные трассы создают дополнительный стимул для развития. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Объекты в Ростове уходят с рынка за 150 дней — это средний срок, который сохраняется уже не первый год. Более быстрые сделки возможны только при идеальной локации и характеристиках. (Источник: IBC Real Estate)

Влияние локации на сроки экспозиции

Прямой доступ к федеральным трассам сокращает сроки экспозиции в два раза. Для промышленных компаний важна близость к железной дороге. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Подведённые электричество и газ, хорошие подъездные пути — базовый набор, без которого склад невозможно сдать быстро. Профессиональная управляющая компания даёт дополнительное преимущество. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Роботизация и мультитемпературное хранение — главные тренды складского рынка. Ростов продолжит укреплять позиции главного логистического узла Юга России. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Ростов-на-Дону в первом полугодии 2026 года показал себя как рынок с ярко выраженной региональной спецификой: жилой сектор бьёт рекорды благодаря доступной ипотеке и высокой активности застройщиков, коммерческие сегменты — прежде всего офисный и торговый — существуют в условиях дефицита качественного продукта, а складской рынок остаётся драйвером логистического развития всего Юга. Сроки экспозиции по всем сегментам сохраняют стабильность, что говорит о сложившемся балансе интересов между покупателями и продавцами. (Источник: Бизнес-газета)

Уфа

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Рынок новостроек Уфы в первом полугодии 2026 года переживает затяжную фазу перегрева: объёмы предложения, заложенные в стройку ещё в 2023–2024 годах, продолжают выходить на рынок, а спрос не успевает за ними. Застройщики всё чаще прибегают к нетривиальным схемам — от длинных рассрочек до комплексных трейд-ин программ, лишь бы не замораживать стройки. (Источник: Медиакорсеть)

Общие тенденции спроса

Покупатели в Уфе окончательно перестали верить в «вечный рост» цен и теперь торгуются жёстче, чем когда-либо. Эпоха дешёвой ипотеки ушла, и на смену ей пришёл расчётливый подход: люди сравнивают, выжидают и не стесняются просить скидки. Рынок учится жить без субсидированных ставок, и этот переход даётся больно — особенно девелоперам, заложившим в бюджеты высокую маржинальность. (Источник: АН Эксперт)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент пострадал от ипотечного охлаждения сильнее всех. Теперь здесь правят бал рассрочки и программы с отсрочкой платежа — без них продажи практически встают. Покупатели голосуют рублём за маленькие площади: студии и «однушки» разлетаются быстрее, потому что дают минимальный порог входа, а трёхкомнатные квартиры подолгу пылятся в витринах. (Источник: Медиакорсеть)

Элитная недвижимость

Премиальный сегмент Уфы, вопреки общему тренду, чувствует себя уверенно. Здесь сделки проходят за наличные, ипотека не играет решающей роли, а покупатели ориентируются на виды, локацию и статус. Точечные проекты в центре и на набережной Белой остаются стабильным активом, несмотря на общую стагнацию. (Источник: Site-RB)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Кировский и Советский районы по-прежнему в топе — здесь и инфраструктура зрелая, и статус высокий. Однако всё больше внимания привлекает микрорайон «Затон» и южные окраины, где цены пока ниже, а новые кварталы растут как грибы. (Источник: Site-RB)

Общие показатели рынка

Средний чек сделки в уфимских новостройках держится на уровне, который многие эксперты называют «потолком» для региона. При этом доступность первичного жилья в Башкирии остаётся одной из самых низких среди крупных регионов — парадокс, когда цены высоки, а платёжеспособный спрос не поспевает за ними. (Источник: Медиакорсеть)

Ценовая динамика

В первом полугодии цены на новостройки поползли вниз — застройщики начали сдавать позиции, предлагая скрытые скидки и бонусы. Это не обвал, но явный разворот тренда после многих лет роста. Покупатели, которые готовы ждать, могут выиграть от этой коррекции. (Источник: Медиакорсеть)



Новое предложение

Предложение на рынке остаётся избыточным — новые очереди выводятся, несмотря на падающий спрос. Девелоперы не могут остановить стройки, потому что это означало бы потерю финансирования, поэтому они продолжают насыщать рынок, ещё больше усугубляя дисбаланс. (Источник: Медиакорсеть)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт» всё ещё лидирует по числу сделок, но его позиции шатаются. Всё больше покупателей смотрят в сторону студий — их покупают не столько для жизни, сколько как инвестиционный инструмент для последующей сдачи в аренду. (Источник: Site-RB)

Анализ районов

Кировский район остаётся самым дорогим — здесь ценник за «квадрат» кусается. Калининский и Орджоникидзевский районы, напротив, радуют доступностью, а Октябрьский район предлагает золотую середину: и инфраструктура есть, и цены не заоблачные. (Источник: Site-RB)

Сравнение по сегментам

Пока первичка пытается удержать цены скидками, вторичный рынок неожиданно пошёл вверх. Покупатели голосуют за готовое жильё, которое можно потрогать и в которое можно заехать завтра, а не через два года. Этот контраст — главная история полугодия. (Источник: Медиакорсеть)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

В то время как новостройки лихорадит, вторичный рынок Уфы чувствует себя на удивление спокойно. Здесь не ждут обвалов, не боятся заморозокстроек — просто живут своей жизнью, постепенно дорожая и привлекая тех, кто устал от рисков первички. (Источник: Sobaka.ru)

Общие тенденции спроса

Спрос на готовое жильё подогревается теми, у кого есть наличные — они не зависят от ипотечных ставок и могут торговаться жёстче. За полугодие цены на вторичке прибавили, несмотря на все пессимистичные прогнозы, и это укрепило веру в надёжность сегмента. (Источник: Медиакорсеть)

Предпочтения покупателей

Уфимцы на «вторичке» охотятся за домами не старше 10 лет — с современными планировками, хорошими подъездами и энергоэффективными системами. Старый фонд без ремонта почти не рассматривают, разве что с огромным дисконтом. (Источник: Медиакорсеть)

Спрос по районам

Центр и Проспект Октября остаются меккой для тех, кто ценит инфраструктуру. Микрорайоны Сипайлово и Зелёная роща привлекают любителей экологии и тишины — здесь и дышится легче, и до работы добираться удобно. (Источник: Site-RB)

Факторы, влияющие на спрос

Высокая арендная плата подталкивает многих к мысли о покупке даже при дорогих кредитах — проще платить за своё, чем за чужое. А рост коммунальных услуг заставляет



внимательнее смотреть на энергоэффективность дома, и это становится новым критерием выбора. (Источник: АН Эксперт)

Объём предложения

Предложение на вторичке стабильно — продавцы не спешат, ждут снижения ставок и не готовы к паническим скидкам. Исключение — старый фонд, где торг уместен и даже неизбежен. (Источник: АН Эксперт)

Ценовая динамика

Вторичный рынок Уфы в первом полугодии показал умеренный, но уверенный рост — около 8–9% в годовом выражении. Это выше инфляции, что делает готовое жильё не только убежищем от рисков, но и инструментом сохранения капитала. (Источник: Site-RB)

Различия по типам жилья

Однокомнатные квартиры и студии на вторичке остаются самыми ликвидными. Их цена заметно ниже, чем в новостройках, а спрос стабильно высокий — особенно со стороны инвесторов, которые потом сдают их в аренду. (Источник: Медиакорсеть)

Географическое распределение

Основные объёмы предложения сконцентрированы в крупных жилых массивах — Черниковка, Сипайлово. В центре лотов мало, и они дорогие, а в Демском районе можно найти неплохие варианты в домах 2015–2020 годов. (Источник: Site-RB)

Новое предложение

Свежие лоты на вторичку поступают в основном из недавно сданных новостроек — инвесторы выводят их на рынок уже с ремонтом и даже мебелью. Такие объекты конкурируют с застройщиками на равных, предлагая готовность к заселению и прозрачные документы. (Источник: АН Эксперт)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 120 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Покупатели не торопятся, но и продавцы не паникуют — рынок нашёл свой темп. (Источник: Медиакорсеть)

Факторы, влияющие на предложение

Главный тормоз для новых продавцов — страх попасть в ипотечную кабалу при покупке альтернативы. Многие предпочитают подождать, сдавая квартиру в аренду, а не продавать дёшево. (Источник: АН Эксперт)

Общие показатели

Средняя цена вторичной квартиры в Уфе закрепились на уровне, который психологически комфортен для большинства покупателей. Рынок не падает, но и не взлетает — именно такая стабильность сейчас в цене. (Источник: Site-RB)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Юридическая чистота объекта — это половина успеха в сделке. Если документы в порядке, нет обременений, а ремонт сделан со вкусом, квартира уходит за пару месяцев. Всё, что требует дополнительных проверок или вложений, висит надолго. (Источник: Медиакорсеть)



Общая характеристика сегмента

Вторичный рынок Уфы в первом полугодии заслужил репутацию «островка стабильности». Здесь не ждут чудес, но и не боятся катастроф — просто спокойно покупают и продают, торгуясь до разумного предела. (Источник: Медиакорсеть)

Офисная недвижимость

Офисный рынок Уфы — это история вечного дефицита хороших площадей. Качественных зданий класса А и В+ в городе кот наплакал, а новые почти не строятся. Арендаторы годами сидят на своих местах, боясь, что при переезде не найдут ничего лучше, а те, кто ищет, вынуждены соглашаться на условия арендодателя. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Большинство доступных офисов — это класс В и даже С с устаревшей инженерией и планировками из прошлого века. Новые объекты появляются редко и в основном как пристройки к жилым комплексам, что не всегда удобно для деловых компаний. (Источник: CORE.XP)

Объем сделок

Активность держится в основном за счёт федеральных структур — нефтяников, банков, госучреждений. Они расширяются или переезжают, но таких сделок немного. Мелкий бизнес ищет небольшие блоки, но и их не хватает. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Современный арендатор в Уфе хочет open-space, хороший климат-контроль и, самое главное, парковку. В центре с этим беда, поэтому многие готовы рассмотреть и окраины, если там есть места для машин. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Основной спрос — от проектных институтов, IT-компаний и госструктур. Малый бизнес тоже не дремлет, но ему нужны маленькие блоки до 100 кв. м, которых почти нет. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Кировский и Ленинский районы — классический центр деловой жизни. Но постепенно интерес смещается на север, к Орджоникидзевскому району, где крупные производства и логистика. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Новых офисов почти не вводится — застройщики боятся окупаемости и предпочитают строить только под конкретного заказчика (Built-to-suit). Спекулятивное строительство в Уфе сейчас — экзотика. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных бизнес-центрах Уфы рекордно низкая — 5–7% и падает. В лучших зданиях свободных площадей почти нет, и арендаторы ждут в очереди. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Коворкинги в Уфе есть, но их мало. Они востребованы проектными командами и фрилансерами, но для крупного бизнеса пока не альтернатива. (Источник: Page)



Факторы, влияющие на предложение

Дорогие кредиты и строительство — главные враги новых офисов. Девелоперы не рискуют, а старые здания постепенно переделывают под офисы, но это капля в море. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок офисов Уфы — это рынок арендодателя. Спрос стабильно выше предложения, что позволяет собственникам диктовать условия и повышать ставки. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А — штучный товар с минимальной вакантностью. Класс В — самый массовый, здесь основная ротация. Класс С постепенно умирает, уступая место более современным форматам. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Кировский район — самые дорогие и престижные офисы. Октябрьский район — более доступные варианты вдоль основных магистралей. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Профессиональная управляющая компания и хорошая транспортная доступность — главные козыри для быстрой сдачи. Без них даже хороший объект может простаивать. (Источник: РБК)

Тенденции

Офисы будущего в Уфе — это гибридные пространства с сервисом «всё включено». Растёт спрос на меблированные офисы с готовыми рабочими местами. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Уфы в первом полугодии 2026 года окончательно оправилась от ухода западных брендов. Российские и турецкие сети заняли освободившиеся площади, а ТРЦ перестроили концепции в сторону развлечений и гастрономии. Теперь здесь не просто ходят за покупками, а проводят время. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Уфимцы стали больше тратить — номинальные доходы растут, и это видно по заполняемости ТРЦ. В выходные и праздники парковки забиты, а фуд-корты не протолкнуться. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Российские fashion-бренды открывают магазины в увеличенных форматах, занимая места ушедших гигантов. Активно развиваются магазины товаров для дома и парфюмерии — это сейчас самые горячие ниши. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Лучше всех чувствуют себя суперрегиональные ТРЦ с кинотеатрами и детскими зонами. Районные центры тоже востребованы — туда ходят за продуктами и бытовыми услугами. В стрит-ритейле сейчас в тренде аптеки, пункты выдачи и кофейни. (Источник: CMWP)



Локационные предпочтения

Первая линия улиц Ленина, Революционной и Проспекта Октября — это «золотая миля» стрит-ритейла. В ТРЦ арендаторы хотят быть рядом с фуд-кортами — там самый трафик. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новых крупных ТЦ в Уфе не открывалось — рынок занят реконцепцией действующих объектов. Основной прирост предложения — встроенные помещения в новых жилых кварталах. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники вкладываются в фуд-холлы и зоны отдыха — это главные магниты для посетителей. Фасады стрит-ритейла в новых кварталах тоже приводят в порядок: единые стандарты оформления становятся обязательными. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных ТЦ Уфы опустилась до 6–8%, а в лучших объектах — менее 3%. На освободившиеся места очередь из желающих. (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты рядом с транспортными узлами сдаются быстрее всего. Дискаунтеры в спальных районах чувствуют себя отлично — высокая плотность населения обеспечивает стабильный поток покупателей. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

Видеоаналитика и интерактивные витрины становятся нормой. Ритейлеры активно используют цифровые примерочные и приложения для персонализации предложений. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие витринного остекления и возможности организовать летнюю террасу — для общепита это критично. В ТРЦ решающую роль играет гибкость арендодателя в вопросах отсрочек и каникул. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Торговые центры Уфы всё больше становятся центрами досуга: здесь открываются образовательные клубы, спортивные студии, медицинские кабинеты. Ожидается дальнейший рост неторговых функций. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Уфы — один из самых горячих сегментов в городе. Восточный вектор логистики, развитие трассы М-12 и статус перекрёстка между Европой и Азией делают Уфу стратегическим хабом. Спрос на склады здесь такой, что объекты раскупают ещё на стадии котлована. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы бронируют площади в логопарках за год до сдачи — другого способа получить качественный склад в Уфе просто нет. Онлайн-торговля в Башкортостане растёт, и это главный драйвер спроса. (Источник: Data Insight)



Логистические компании

Транспортные операторы ищут кросс-докинг-склады вдоль трасс М-5 и М-7 — здесь основные потоки грузов. Спрос на услуги 3PL-провайдеров тоже растёт, особенно со стороны дистрибьюторов. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Местные заводы активно модернизируют свои склады в рамках импортозамещения. Им нужны площадки с большими мощностями по газу и электричеству — таких объектах в городе острая нехватка. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии закрыто несколько крупных сделок по аренде блоков в индустриальных парках. Инвесторы проявляют интерес к покупке готовых складов с долгосрочными контрактами. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная стройка сосредоточена на севере и юго-западе города — там удобный выезд на федеральные трассы. Индустриальный парк «Уфимский» остаётся главной площадкой для новых проектов. (Источник: NF Group)

Предложение

Свободных складов класса А практически нет — вакантность ниже 1%. Всё, что строится, уже продано или сдано. Рынок полностью перешёл в режим предварительного бронирования. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Новые мощности вводятся в основном под конкретного заказчика (Built-to-suit). Спекулятивных проектов почти нет — девелоперы не хотят рисковать. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады в Уфе — это высокие потолки, обеспыленные полы и системы автоматизации. Всё чаще запрашивают мультитемпературные зоны и энергосберегающие технологии. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складах региона — на историческом минимуме. Арендаторы вынуждены брать более старые объекты и вкладываться в их реконструкцию. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Пригородные территории Уфимского района — главная зона роста для складской логистики. Развитие восточного выезда из города открывает новые площадки для девелопмента. (Источник: Raven Russia)

Влияние локации на сроки экспозиции

Объекты с прямым доступом к трассам М-5 и М-7 сдаются вдвое быстрее периферийных. Для производственных компаний критична близость к железной дороге. (Источник: Logistics.ru)



Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие готовых мощностей (газ, электричество) и качественных подъездных путей — это базовые условия для быстрой сделки. Профессиональная управляющая компания на объекте даёт дополнительное преимущество. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главный тренд — роботизация складов и рост интереса к формату Light Industrial. Уфа продолжит укреплять статус ключевого логистического узла на пути в Казахстан и Китай. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Уфимский рынок недвижимости в первом полугодии 2026 года — это история двух параллельных реальностей. В новостройках — борьба за выживание через скидки и рассрочки, избыток предложения и осторожные покупатели. На вторичке — спокойная уверенность, умеренный рост цен и статус «тихой гавани». Коммерческие сегменты живут каждый своей жизнью: офисы задыхаются от дефицита качественных площадей, ТРЦ перестраиваются под досуг, а склады бьют рекорды спроса, укрепляя Уфу как логистический центр. Сроки экспозиции на вторичном рынке сохраняют стабильность, что говорит о балансе интересов между покупателями и продавцами. (Источник: Медиакорсеть)

Красноярск

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Новостройки Красноярска в первом полугодии 2026 года достигли ценового плато — рост цен практически остановился, а девелоперы всё чаще прибегают к скидкам и рассрочкам, чтобы не потерять покупателя в условиях жёсткой конкуренции. Рынок перешёл от инвестиционного ажиотажа к решению реальных жилищных задач, что кардинально изменило структуру спроса. (Источник: СИБДОМ)

Общие тенденции спроса

Покупатели стали крайне разборчивы: они уже не гонятся за квадратными метрами любой ценой, а выбирают проекты с продуманной инфраструктурой и понятными сроками сдачи. Инвестиционные мотивы уступили место прагматизму — люди покупают для себя, а не для перепродажи. (Источник: Деловой квартал)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

В массовом сегменте безраздельно правят квартиры с готовой отделкой — покупатели не хотят тратить время и деньги на ремонт, предпочитая «заезжай и живи». Застройщики, чувствуя этот тренд, всё чаще включают отделку в базовую комплектацию. (Источник: СИБДОМ)

Элитная недвижимость

Премиальные проекты Красноярска по-прежнему привязаны к центру и экологически чистым зонам вблизи Удачного. Здесь ставки на ипотеку не имеют решающего значения, но требования к архитектуре и приватности выросли до небес — покупатели хотят не просто квартиры, а закрытые клубные резиденции с видовыми характеристиками. (Источник: Restate)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Советский и Октябрьский районы остаются основными точками притяжения — здесь идёт масштабная застройка, и покупатели голосуют рублём за понятную инфраструктуру. На правом берегу, где активно реконструируют бывшие промзоны, интерес тоже растёт, хотя пока сдержанно. (Источник: Деловой квартал)

Общие показатели рынка

По итогам полугодия объём продаж в новостройках держится на уровне прошлого года, но ценник практически не растёт — рынок нашёл своё равновесие. Красноярск, некогда лидировавший по темпам удорожания, теперь показывает одну из самых скромных динамик среди сибирских городов. (Источник: СИБДОМ)

Ценовая динамика

Застройщики больше не могут задираť цены как раньше — покупательский спрос просто не выдерживает. Вместо резких скачков — плавная стагнация, а в отдельных проектах даже скрытые скидки. Ценовое плато, судя по всему, затянется надолго. (Источник: СИБДОМ)



Новое предложение

Новые очереди выводятся точно и почти исключительно в уже существующих жилых комплексах. Застройщики не рискуют запускать новые проекты с нуля — предпочитают дотягивать текущие, чтобы не создавать лишнюю конкуренцию самим себе. (Источник: СИБДОМ)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт-плюс» уверенно обгоняет эконом: покупатели готовы доплачивать за дизайнерские подъезды, закрытые дворы и сервисные услуги. Старый «эконом» теряет привлекательность даже у самых бюджетных клиентов. (Источник: Деловой квартал)

Анализ районов

Советский район удерживает статус самого дорогого — здесь ценник за «квадрат» выше среднего. Ленинский район, напротив, остаётся самым доступным, а Октябрьский предлагает сбалансированный выбор для семей с детьми. (Источник: Restate)

Сравнение по сегментам

Первичка и вторичка разошлись в разные стороны: пока новостройки топчутся на месте, готовое жильё потихоньку дорожает, привлекая тех, кто устал ждать и боится рисков недостроя. Разрыв в ценах начинает сокращаться, что делает вторичку всё более привлекательной альтернативой. (Источник: Деловой квартал)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Красноярска окончательно превратился в «рынок покупателя»: продавцы, которые раньше диктовали условия, теперь вынуждены идти на уступки, а сроки продажи растут как на дрожжах. Ипотека дорогая, покупателей мало — и те, кто есть, диктуют свои правила. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Общие тенденции спроса

Спрос на готовое жильё сдерживается заградительными ставками по рыночной ипотеке, но семейная ипотека, которая начала активно применяться на вторичке, слегка оживляет ситуацию. Тем не менее, круг реальных покупателей остаётся узким — в основном те, у кого есть наличные. (Источник: NGS24)

Предпочтения покупателей

Покупатели охотятся за «квартирами с историей» — только дома не старше 7–10 лет, с качественным ремонтом и чистой юридической историей. Всё, что старше и требует вложений, рассматривают только с огромным дисконтом. (Источник: NGS24)

Спрос по районам

Советский и Железнодорожный районы — мекка для тех, кто ищет качественную вторичку в центре. В спальных районах, таких как Солнечный и Пашенный, спрос сосредоточен на самых бюджетных вариантах — здесь играет роль цена, а не статус. (Источник: Restate)

Факторы, влияющие на спрос

Ипотека стала неподъёмной для большинства семей — меньше трети жителей региона могут позволить себе кредит по рыночным ставкам. Но для тех, у кого есть наличные, возможность хорошенько поторговаться становится главным козырем. (Источник: Деловой квартал)



Объём предложения

Предложение немного сократилось — часть продавцов сняла объекты с продажи, не желая снижать цену до реального уровня. Но старый панельный фонд 80–90-х годов по-прежнему перенасыщает рынок, создавая иллюзию большого выбора. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Ценовая динамика

Цены на вторичке держатся, но без прежнего энтузиазма. Современные монолитно-кирпичные дома сохраняют стоимость, а «хрущёвки» и «брежневки» потихоньку дешевеют — банки неохотно дают под них ипотеку, а покупатели боятся проблем с коммуникациями. (Источник: NGS24)

Различия по типам жилья

«Хрущёвки» и «брежневки» — аутсайдеры рынка: изношенные коммуникации и сложности с одобрением кредитов делают их почти неликвидными. Современные дома, наоборот, уверенно держат цену, и разрыв между ними только растёт. (Источник: NGS24)

Географическое распределение

Основная масса вторичных лотов сосредоточена в Советском районе — здесь активно перепродают квартиры в относительно новых микрорайонах. В центре, напротив, дефицит достойных предложений по адекватной цене — всё либо дорого, либо требует ремонта. (Источник: Restate)

Новое предложение

Свежие лоты на вторичку поступают от инвесторов, которые выходят из проектов, сданных в 2023–2024 годах. Такие квартиры часто конкурируют с новостройками, предлагая готовность к заселению и полный пакет документов. (Источник: NGS24)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 150 дней, что на 30 дней больше, чем в предыдущем полугодии. Красноярск прочно закрепился в числе лидеров среди городов-миллионников по длительности продажи — покупатели не торопятся, продавцы вынуждены ждать. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Факторы, влияющие на предложение

Главный тормоз рынка — «эффект запертых в жилье»: собственники не продают, потому что не могут купить альтернативу без дорогой ипотеки. Мобильность на рынке почти нулевая, и это консервирует объёмы предложения. (Источник: NGS24)

Общие показатели

Рынок вторичного жилья Красноярска инертен и стагнационен — сделок мало, и все они в основном альтернативные (обмен с доплатой). Цены держатся, но без прежнего ажиотажа. (Источник: Яндекс Недвижимость)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Продавцы, завышающие цену и не делающие предпродажную подготовку, обрекают свои объекты на долгое стояние в витринах. Те же, кто адекватно оценивает ситуацию и делает хороший ремонт, продают в разы быстрее. (Источник: NGS24)



Общая характеристика сегмента

Вторичный рынок Красноярска — это история про терпение и торг. Покупатели не спешат, продавцы ждут, а сделки проходят только тогда, когда стороны встречаются в цене. Но даже в таких условиях рынок живёт и функционирует. (Источник: NGS24)

Офисная недвижимость

Офисный рынок Красноярска страдает от хронического дефицита качественных площадей: хороших офисов класса А и В+ в городе кот наплакал, а спрос со стороны сырьевиков и энергетиков только растёт. Арендаторы годами сидят на своих местах, боясь, что при переезде не найдут ничего лучше. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Основной объём офисного фонда — это класс В и В+, а класс А практически недоступен: свободных площадей там почти нет. Блоки свыше 500 кв. м — дефицит, и крупные компании вынуждены рассматривать покупку целых зданий. (Источник: CORE.XP)

Объём сделок

Активность в основном поддерживается переездами компаний, которые хотят улучшить качество среды или оптимизировать расходы. Основной массив сделок — аренда небольших блоков до 150 кв. м в бизнес-центрах средней ценовой категории. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Современный арендатор в Красноярске хочет «всё включено»: готовую отделку, хорошую вентиляцию, профессиональное управление и паркинг. Без этих опций даже хороший адрес не гарантирует быстрой сдачи. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Драйверы спроса — компании из добывающего сектора и госструктуры. Банки тоже активизируются, консолидируя бэк-офисы в Красноярске для обслуживания сибирских филиалов. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Деловая жизнь кипит в центре и на Взлётке (Советский район). На правом берегу, где реновируют набережные, тоже появляется интерес, но пока он скорее точечный. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Новых спекулятивных офисов почти не вводится — строят только под конкретного заказчика. Большие проекты заморожены на стадии проектирования из-за дорогого кредитования. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных бизнес-центрах держится на уровне 6–8%, а в сегменте В+ свободные площади сокращаются быстрее, чем в более доступных объектах. Бизнес голосует за качество. (Источник: CORE.XP)



Гибкие пространства

Коворкинги в Красноярске есть, но их немного. Они востребованы проектными группами и удалёнщиками крупных федеральных компаний, которые ценят гибкость и отсутствие долгосрочных обязательств. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Дефицит подходящих площадок в центре сдерживает новое строительство. Рост тарифов на электроэнергию и отопление заставляет девелоперов думать об энергоэффективности, что удорожает проекты. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок офисов Красноярска постепенно переходит в фазу арендодателя в высококачественном сегменте. Заполняемость в центре остаётся на исторически высоком уровне. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А — штучный товар с отсутствием гибкости в переговорах. Класс В — самый активный по ротации. Класс С постепенно умирает, уступая место другим функциям. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Советский район дышит в спину Центру: здесь здания современнее и транспортная доступность лучше. Свердловский район на правом берегу привлекает креативные кластеры и дизайнерские студии. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Транспортная доступность в условиях вечных дорожных работ и наличие столовых или кафе в здании — это то, что сокращает время поиска арендатора. Для ИТ-компаний критичны оптоволокно и резервное питание. (Источник: РБК)

Тенденции

Главный тренд — мультифункциональные пространства с зонами отдыха и спорта. Растёт спрос на офисы с полным сервисом (all-inclusive). (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Красноярска в первом полугодии 2026 года живёт в режиме «гастрономического бума» — рестораны, фуд-холлы и кафе становятся главными магнитами для посетителей, вытесняя классический шопинг на второй план. Крупные ТРЦ успешно пережили уход западных брендов и теперь делают ставку на впечатления. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Жители Красноярска стали больше тратить: рост доходов в промышленности позволяет чаще ходить в ТРЦ. В выходные и праздники заполняемость парковок и коридоров возвращается к доковидным значениям. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Российские fashion-сети завершили реформатирование, увеличив площади под отечественные бренды. На рынок активно выходят операторы из СНГ и азиатских стран, заполняя ниши, освободившиеся после ухода международных гигантов. (Источник: NF Group)



Популярные форматы

Суперрегиональные ТРЦ с кинотеатрами и детскими зонами чувствуют себя лучше всех — здесь шопинг сочетается с досугом. В стрит-ритейле сейчас в тренде пекарни и аптеки — они открываются в новых жилых массивах. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Первая линия проспекта Мира и улицы Молокова — это «золотая миля» стрит-ритейла в Красноярске. В ТРЦ арендаторы хотят быть на первых этажах и рядом с фуд-кортами — там самый трафик. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новых крупных ТЦ в первом полугодии не открылось — рынок занят ротацией арендаторов и реновацией действующих объектов. Основной прирост — встроенные помещения в новых жилых кварталах. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники вкладываются в «инстаграмные» зоны: необычные интерьеры, арт-объекты, качественное освещение — всё, чтобы привлечь молодую аудиторию. Единые стандарты вывесок в центре города тоже улучшают восприятие. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных ТРЦ снизилась до 7–9%, а в лучших объектах ротация арендаторов проходит бесшовно — без длительных простоев. Свободные площади здесь практически отсутствуют. (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты рядом с остановками общественного транспорта и крупными вузами сдаются быстрее всего. Жёсткие дискаунтеры активно развиваются на окраинах — там высокая плотность населения. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

ТРЦ внедряют бесконтактную оплату парковки и приложения с картами лояльности, чтобы анализировать поведение покупателей. Ритейлеры используют цифровые витрины, стирая грань между онлайн и офлайн. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Для стрит-ритейла критично витринное остекление и возможность организовать летнее кафе. В ТРЦ решающую роль играет качество трафика и гибкость условий маркетингового сбора. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главный тренд — гастрономизация торговых центров: доля фуд-холлов и авторских ресторанов растёт с каждым кварталом. Ожидается дальнейшее развитие районных ТЦ в новых жилых массивах. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Красноярска переживает тектонический сдвиг: город превращается в крупный транзитный узел между европейской частью России и Дальним Востоком. Качественных складов класса А катастрофически не хватает — всё, что строится, раскупается ещё на этапе проектирования. (Источник: IBC Real Estate)



Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы — главные заказчики новых мощностей: они арендуют целые логистические центры для распределения товаров по Восточной Сибири. Спрос на склады «последней мили» в черте города вырос на 15% за полугодие. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортные операторы ищут современные кросс-докинговые комплексы с выходом на трассу Р-255 «Сибирь». Мультитемпературные склады для продуктов питания — отдельная растущая ниша. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Местные заводы активно строят собственные склады в рамках расширения производства. Им нужны блоки с большими мощностями по электричеству и кран-балками — таких объектов в городе острая нехватка. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

Зафиксированы сделки в формате Built-to-suit для федеральных дистрибьюторов товаров повседневного спроса. Инвесторы проявляют интерес к покупке готовых складов с доходностью 12–14%. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная стройка сосредоточена в Емельяновском и Березовском районах — там удобный выезд на объездную дорогу. Индустриальный парк «Красноярск-24» остаётся главной площадкой для новых проектов. (Источник: NF Group)

Предложение

Свободных складов класса А почти нет — вакантность менее 1,5%. Рынок перегрет: спрос есть, а предложение отсутствует, и арендаторы вынуждены продлевать контракты на любых условиях. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Новые мощности вводятся в основном под конкретных заказчиков. Спекулятивных проектов практически нет — девелоперы не хотят рисковать. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады проектируются с учётом экстремальных температур: усиленная теплоизоляция, высокие требования к полам, внедрение систем автоматизации. Всё чаще запрашивают WMS-решения для быстрой обработки грузов. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складах на историческом минимуме. Малый бизнес вынужден использовать переоборудованные цеха, потому что нормальных складов просто нет. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Западное направление (в сторону аэропорта Емельяново) — самое перспективное для новых хабов. Березовское направление востребовано компаниями, работающими с железной дорогой. (Источник: Raven Russia)



Влияние локации на сроки экспозиции

Склады с прямым доступом к федеральным трассам сдаются втрое быстрее периферийных. Для e-commerce критична близость к городу — время доставки решает всё. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие газа и электричества — базовые условия для производственных компаний. Профессиональное управление и маневровые площадки для фур тоже серьёзно ускоряют сделку. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главный тренд — развитие мультимодальных центров и рост спроса на Light Industrial. Красноярск продолжает укреплять статус главного логистического плеча для поставок из Юго-Восточной Азии. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Рынок недвижимости Красноярска в первом полугодии 2026 года — это история про стагнацию в жилом секторе и дефицит в коммерческом. Новостройки достигли ценового потолка и топчутся на месте, вторичка превратилась в «рынок покупателя» с растущими сроками экспозиции, офисы задыхаются от нехватки качественных площадей, ТРЦ делают ставку на гастрономию и развлечения, а склады перегреты спросом и работают в режиме предварительного бронирования. В такой ситуации выигрывают те, кто готов ждать и торговаться. (Источник: СИБДОМ)

Пермь

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Пермские новостройки в первом полугодии 2026 года перестали быть просто «квадратными метрами» — они превратились в полноценные жилые комплексы с собственной социальной инфраструктурой. Застройщики сместили фокус с объёмов на качество, предлагая покупателям не просто квартиры, а образ жизни. (Источник: Метриум)

Общие тенденции спроса

Спрос поддерживается адресными льготными программами и рассрочками от девелоперов, однако покупатели стали более разборчивы: они готовы вкладываться в проекты на ранних стадиях только при условии понятных сроков и надёжного застройщика. Интерес к масштабным проектам комплексного развития территорий (КРТ) заметно вырос. (Источник: РБК Недвижимость)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент остаётся локомотивом рынка, но требования к планировкам ужесточились: покупатели хотят евро-форматы с объединёнными кухнями-гостиными и отделку «под ключ», чтобы избежать дополнительных вложений. Студии и однокомнатные квартиры по-прежнему в топе, но уже не доминируют безраздельно. (Источник: СИБДОМ)

Элитная недвижимость

Премиум-сегмент, сосредоточенный в историческом центре Ленинского района, чувствует себя уверенно — здесь сделки проходят без оглядки на ипотечные ставки. Клубные дома с малым числом квартир остаются нишевым продуктом для ограниченного круга покупателей. (Источник: Коммерсантъ)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Индустриальный и Свердловский районы бьют рекорды по объёму продаж — здесь растут новые микрорайоны с современной инфраструктурой. Дзержинский район привлекает любителей зелени и близости к университету, становясь всё более популярным среди семей с детьми. (Источник: Циан.Аналитика)

Общие показатели рынка

Объём строящегося жилья в Перми превысил 1,5 млн кв. м, а средняя площадь реализуемой квартиры сократилась — застройщики адаптируются под платёжеспособность населения, предлагая более компактные, но функциональные лоты. (Источник: Дом.РФ)

Ценовая динамика

Цены на новостройки перешли в фазу плавной стагнации: резких скачков нет, но и падения не наблюдается. Девелоперы с осторожностью подходят к индексации, предпочитая удерживать покупателей скидками и бонусами. (Источник: Метриум)

Новое предложение

Основной объём новых квадратных метров появляется за счёт редевелопмента бывших промзон и освоения правобережья. Механизмы эскроу-счетов стали стандартом,



обеспечивая безопасность сделок и доверие покупателей. (Источник: Интерфакс-Недвижимость)

Популярные классы жилья

Класс «комфорт» занимает более 60% предложения, постепенно вытесняя эконом-сегмент. Закрытые дворы, системы «умный дом» и качественные общественные пространства становятся обязательными атрибутами даже для массовых проектов. (Источник: РГУД)

Анализ районов

Ленинский район остаётся самым дорогим, а Орджоникидзевский и Кировский — самыми доступными. Мотовилихинский район удерживает лидерство по объёму семейного жилья, предлагая сбалансированные варианты для покупателей с детьми. (Источник: Метриум)

Сравнение по сегментам

Разрыв в ценах между первичкой и вторичкой сократился до минимума, что делает новостройки всё более привлекательными — особенно с учётом современных инженерных решений и энергоэффективности. Инвестиционный интерес сместился с перепродажи на долгосрочную аренду. (Источник: РБК Недвижимость)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Перми в первом полугодии 2026 года — это история про торг и гибкость. Продавцы, которые ещё год назад диктовали условия, теперь вынуждены идти на уступки, особенно при альтернативных сделках. Дома современной постройки остаются в топе, а старый фонд постепенно теряет покупателей. (Источник: Авито Недвижимость)

Общие тенденции спроса

Спрос на готовое жильё держится за счёт возможности немедленного заселения и сложившейся инфраструктуры — школы, сады, поликлиники уже работают, и это весомый аргумент для семей. В сегменте недорогих квартир растёт доля сделок с полной оплатой без ипотеки. (Источник: Циан.Аналитика)

Предпочтения покупателей

Покупатели охотятся за квартирами с качественным ремонтом в домах после 2015 года — они не хотят вкладываться в отделку и менять коммуникации. Величина коммунальных платежей и наличие современных приборов учёта стали важными критериями выбора. (Источник: СИБДОМ)

Спрос по районам

Центр Мотовилихи и Садовый микрорайон — самые горячие точки на карте вторички. Свердловский район популярен у молодых семей благодаря обилию детских учреждений и зелёных зон. (Источник: BN.ru)

Факторы, влияющие на спрос

Стоимость заёмных средств по-прежнему сдерживает покупателей, но высокие ставки по депозитам заставили часть населения временно отложить покупку и копить дальше. Ликвидное жильё для обмена остаётся основным двигателем альтернативных сделок. (Источник: Коммерсантъ)



Объём предложения

Предложение выросло на 10% за счёт выхода инвестиционных квартир в сданных новостройках — инвесторы фиксируют прибыль. А вот «хрущёвки» и «брежневки» всё реже появляются в экспозиции — они просто не находят покупателей. (Источник: Метриум)

Ценовая динамика

Кирпичные дома улучшенной планировки дорожают быстрее панельных, а сегмент малогабаритного жилья топчется на месте — студии в новостройках оттягивают на себя спрос. (Источник: Интерфакс-Недвижимость)

Различия по типам жилья

«Вторичка» в новых домах чувствует себя уверенно, а старый фонд проседает в цене — банки неохотно дают ипотеку под изношенные коммуникации, а покупатели боятся проблем с капремонтом. (Источник: Интерфакс-Недвижимость)

Географическое распределение

Основная масса ликвидных лотов сосредоточена в Индустриальном и Дзержинском районах — там и дома новее, и инфраструктура развита. Орджоникидзевский район по-прежнему предлагает в основном старые панельные квартиры. (Источник: Циан.Аналитика)

Новое предложение

Свежие лоты поступают от инвесторов, которые продают квартиры с отделкой в недавно сданных ЖК — такие объекты уходят влёт, потому что не требуют дополнительных вложений. (Источник: РБК Недвижимость)

Факторы, влияющие на предложение

Собственники, желающие улучшить жилищные условия, переходят в сегмент новостроек, выставляя свои старые квартиры на продажу. Также на рынок выходят наследственные объекты и квартиры при переезде в другие регионы. (Источник: BN.ru)

Общие показатели

Количество сделок на вторичном рынке сопоставимо с прошлым годом — рынок сохраняет баланс, несмотря на все макроэкономические колебания. (Источник: РГУД)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Обременения и детские доли серьёзно затягивают продажу, а вот квартиры в домах, включённых в программу капремонта фасадов, продаются заметно быстрее — визуальное обновление подъездов и фасадов повышает доверие покупателей. (Источник: Домклик)

Общая характеристика сегмента

Вторичный рынок Перми остаётся надёжным и прозрачным инструментом для решения жилищных задач. Здесь преобладают «реальные» сделки — люди покупают для себя, а не для перепродажи, и это придаёт рынку устойчивость. (Источник: Коммерсантъ)

Офисная недвижимость

Офисный рынок Перми в первом полугодии 2026 года застыл в ожидании: новых площадей почти не вводится, но арендаторы не спешат менять дислокацию. Борьба идёт за качество: компании стремятся улучшить условия труда, чтобы удержать сотрудников, но хороших офисов на всех не хватает. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Качественные офисы класса А в центре — почти недоступны, вакантность там минимальна. Основной объём предложения — класс В и В+, и даже там свободных площадей немного. Новые объекты появляются редко и в основном после реконструкции старых зданий. (Источник: CORE.XP)

Объём сделок

Сделки в основном — пролонгация существующих договоров или расширение ИТ-компаний и сервисных центров. Крупные покупки офисных зданий почти не случаются — дорогое кредитование отпугивает даже крупных игроков. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Современный арендатор хочет качественную вентиляцию, надёжную охрану и удобный подъезд. Всё чаще запрашивают офисы с готовой отделкой и частичной меблировкой — чтобы заехать и работать сразу. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

ИТ-компании и госструктуры — главные драйверы спроса на крупные блоки. Малый бизнес предпочитает смарт-офисы и небольшие кабинеты в многофункциональных центрах — там и гибкость выше, и затраты ниже. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Ленинский район удерживает до 65% качественного офисного предложения — здесь деловой центр города. Держинский и Свердловский районы востребованы компаниями, связанными с промышленностью и энергетикой. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Новых бизнес-центров почти не открывается — только точечные проекты в рамках редевелопмента старых административных зданий. Крупные проекты перенесены на неопределённый срок. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных объектах держится на уровне 7–9%, а в лучших БЦ класса В+ в центре — не более 3–4%. Свободных площадей почти нет, и арендодатели чувствуют себя уверенно. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Коворкинги в Перми развиваются медленно, но сетевые операторы продолжают искать площадки. Востребованы фрилансерами и проектными командами, которые не хотят связывать себя долгосрочными договорами. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Дефицит свободных участков в центре и высокая стоимость стройматериалов — два главных тормоза для новых офисных проектов. Строить спекулятивные объекты сейчас рискованно, проще работать под заказчика. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок инертен, сделки в основном — краткосрочные пролонгации. Капитализация сегмента стабильна, несмотря на высокую ключевую ставку и неопределённость. (Источник: IBC Real Estate)



Сравнение по классам

Класс А — минимальная вакантность и максимальные ставки. Класс В — самый массовый и активный. Класс С постепенно пустеет — арендаторы переходят в более качественные объекты с программами лояльности. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Ленинский район конкурирует с Мотовилихинским за счёт современных парковок и новых офисных особняков. Индустриальный район остаётся нишевым — здесь офисы нужны в основном логистическим компаниям. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие кондиционирования и профессиональной управляющей компании сокращает время поиска арендатора. Транспортная доступность в часы пик стала критическим фактором — пробки могут убить даже самый красивый офис. (Источник: РБК)

Тенденции

Экологизация офисов и системы «умного доступа» по QR-кодам становятся стандартом. Растёт спрос на офисы в формате Shell & Core с компенсацией ремонта со стороны арендодателя. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Перми в первом полугодии 2026 года живёт в режиме гастрономического ренессанса: фуд-корты превращаются в главные точки притяжения, а развлекательная составляющая выходит на первый план. Город сохраняет высокий потенциал для районных ТЦ, но крупные объекты делают ставку на эмоции, а не на шопинг. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность в Перми показывает умеренный рост — промышленность тянет зарплаты вверх. В выходные и праздники трафик в ТРЦ возвращается к докризисным значениям. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Российские fashion-бренды завершили замещение ушедших гигантов и теперь открывают магазины в увеличенных форматах. Активно развиваются сети косметики и товаров для дома — это самые горячие ниши на данный момент. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Суперрегиональные ТРЦ и современные гастромаркеты — главные хиты сезона. В стрит-ритейле набирают обороты кофейни, аптеки и пункты выдачи заказов — они открываются в новых ЖК и быстро заполняются. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Первая линия улицы Ленина и Комсомольского проспекта — это «золотая миля» стрит-ритейла. В ТРЦ арендаторы борются за первые этажи и места рядом с продуктовыми якорями. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новых крупных ТЦ в Перми не открылось — весь фокус на ротацию арендаторов и модернизацию действующих объектов. Новое предложение — в основном встроенные помещения в жилых комплексах. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники вкладываются в освещение и детские зоны — это главные магниты для семейной аудитории. В центре города фасады стрит-ритейла приводят в порядок в рамках подготовки к городским праздникам. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных ТЦ Перми — 8–10%, что считается комфортным уровнем. В топовых объектах с высокой проходимостью свободных площадей почти нет (менее 4%). (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты рядом с транспортными узлами и остановками сдаются быстрее всего. Дискаунтеры и «магазины у дома» востребованы равномерно во всех районах — они не привязаны к центру. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

ТРЦ активно внедряют видеоаналитику — они хотят знать, куда ходят посетители и как их удержать. Ритейлеры используют цифровые примерочные и интерактивные витрины, чтобы заинтересовать молодёжь. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Для стрит-ритейла критичны витринное остекление и удобная парковка. В ТЦ главное — гибкость арендодателя по маркетинговым сборам и возможность быстро открыться. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Торговые центры всё чаще становятся пунктами выдачи онлайн-заказов и сервисными хабами. Ожидается развитие малых форматов в составе транспортно-пересадочных узлов — это следующий этап эволюции. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Перми — самый горячий сегмент в городе: дефицит качественных площадей класса А зашкаливает, а спрос со стороны маркетплейсов и ритейлеров только растёт. Всё, что строится, раскупается ещё до ввода, а арендаторы хватаются за любые варианты. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы арендуют крупные блоки в новых логопарках, создавая фулфилмент-центры. Спрос на склады «последней мили» в черте города вырос на 18% за год — онлайн-продажи в регионе бьют рекорды. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортные операторы ищут современные кросс-докинговые площадки с удобным выездом на трассы. Мультитемпературные склады для продуктов питания — отдельный растущий сегмент, где предложения ещё меньше. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Промышленные компании края активно модернизируют склады в рамках импортозамещения — им нужны блоки с большими мощностями по электроэнергии и удобной логистикой. (Источник: Parametr)



Крупные сделки

Зафиксированы длительные сделки (от 7 лет) по аренде крупных площадей федеральными ритейлерами — они заходят надолго и серьезно. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная стройка — на южном и юго-западном направлениях, рядом с развязками на Екатеринбург и Казань. Развитие логистического кластера в Култаево открывает новые горизонты. (Источник: NF Group)

Предложение

Спекулятивных складов класса А практически нет — вакантность менее 1%. Всё, что появляется, уже законтрактовано. Рынок работает в режиме предварительного бронирования. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Новые очереди вводятся в основном в действующих логопарках — девелоперы предпочитают развивать уже раскрученные площадки, а не рисковать с новыми. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады — это высокие стандарты пожарной безопасности, автоматизированные системы WMS и энергосберегающие технологии. «Зелёные» склады становятся трендом. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складах региона — на историческом минимуме. Арендаторы вынуждены брать старые объекты класса В и вкладываться в их модернизацию. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Южное направление вдоль шоссе Космонавтов и в районе аэропорта Большое Савино — главные зоны роста. Восточное направление (на Екатеринбург) тоже имеет потенциал, но пока развивается медленнее. (Источник: Raven Russia)

Влияние локации на сроки экспозиции

Склады с прямым выходом на трассы Р-242 и М-7 уходят мгновенно. Удалённость более чем на 20 км от города резко снижает интерес курьерских служб и операторов «последней мили». (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие железнодорожной ветки и мощностей по газу — решающие факторы для производителей. Профессиональная управляющая компания на объекте сокращает сроки поиска арендатора в два раза. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Роботизация складов и рост интереса к формату Light Industrial — главные тренды. Пермь продолжает укреплять статус важного логистического узла между Поволжьем и Уралом, и этот вектор будет только усиливаться. (Источник: NF Group)



Общее заключение

Рынок недвижимости Перми в первом полугодии 2026 года демонстрирует зрелость и адаптивность: новостройки ушли в качество, вторичка сохраняет баланс через гибкость продавцов, офисы борются за дефицитные площади, торговля переориентируется на впечатления, а склады перегреты спросом. Главные вызовы — дорогая ипотека и дефицит качественного предложения, но пермский рынок находит способы работать даже в таких условиях. (Источник: Метриум)

Воронеж

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Первичный рынок Воронежа в первом полугодии 2026 года сохраняет высокую надежность: переносы сроков сдачи фиксируются лишь у незначительной доли объектов, что подчеркивает дисциплину местных девелоперов. Покупатели всё чаще отдают предпочтение проектам с высокой степенью готовности, минимизируя риски, связанные с ожиданием. (Источник: ГК Развитие)

Общие тенденции спроса

Спрос на новостройки адаптировался к новым условиям кредитования: покупатели стали более избирательными, обращая внимание на репутацию застройщика и наличие инфраструктуры в шаговой доступности. Доля реализованных квартир в строящихся объектах остаётся на стабильном уровне. (Источник: ГК Развитие)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент остаётся наиболее активным, предлагая компактные форматы жилья, включая микро-студии, которые привлекают частных инвесторов и студентов. Широкий выбор в эконом- и комфорт-классах обеспечивает разнообразие предложений для разных категорий покупателей. (Источник: TenChat)

Элитная недвижимость

Элитный сегмент представлен клубными проектами в историческом центре, где стоимость лотов достигает значительных значений. Спрос здесь стабилен и поддерживается ограниченным предложением в престижных локациях. (Источник: РБК Недвижимость)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Центральный район традиционно лидирует по востребованности и темпам роста цен, тогда как Коминтерновский район остаётся лидером по объёму сделок в массовом сегменте. Левобережный район привлекает покупателей наиболее доступными ценами на старте проектов. (Источник: Полиграф.Медиа)

Общие показатели рынка

Объём строящегося жилья в Воронеже превышает 1,7 млн кв. м. Переносы сроков зафиксированы лишь у незначительной доли объектов, что свидетельствует о высоком уровне дисциплины воронежских девелоперов. (Источник: ГК Развитие)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют плавный рост, однако темпы удорожания замедлились по сравнению с предыдущими периодами. Девелоперы сохраняют сбалансированный подход к ценообразованию, удерживая доступность жилья для широкого круга покупателей. (Источник: РБК Недвижимость)

Новое предложение

Новое предложение формируется за счёт масштабных проектов КРТ и точечной застройки в развитых микрорайонах. Крупные девелоперские группы удерживают



значительную долю лотов, предлагая разнообразные варианты от микро-студий до просторных квартир. (Источник: Полиграф.Медиа)

Популярные классы жилья

Наибольшим спросом пользуется класс «комфорт» благодаря оптимальному соотношению цены и качества благоустройства. Также заметен тренд на микро-апартаменты в качестве первого жилья или объекта для сдачи в аренду. (Источник: TenChat)

Анализ районов

Центральный район демонстрирует максимальный ценовой прирост, в то время как Левобережный остаётся территорией с минимальными входными порогами. Железнодорожный и Советский районы показывают стабильное развитие без резких скачков стоимости. (Источник: Полиграф.Медиа)

Сравнение по сегментам

Инвестиции в новостройки на ранних стадиях остаются потенциально более прибыльными, однако вторичный рынок привлекает инвесторов своей стабильностью и готовым арендным потоком. Разрыв в цене между первичкой и вторичкой в Воронеже остаётся существенным, стимулируя спрос на готовое жильё. (Источник: РБК Недвижимость)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Воронежа в первом полугодии 2026 года продемонстрировал уверенную динамику роста, став одним из лидеров среди крупных городов России. Готовое жильё рассматривается как надёжный защитный актив в условиях экономической неопределённости, что поддерживает стабильный спрос. (Источник: TenChat)

Общие тенденции спроса

Спрос на вторичку поддерживается за счёт покупателей, не готовых ждать завершения строительства, и тех, кто ищет жильё в уже сложившихся микрорайонах. Стабильность сегмента делает его привлекательным для долгосрочного вложения средств. (Источник: РБК Недвижимость)

Предпочтения покупателей

В приоритете — квартиры в «новой вторичке» с современными планировками и минимальной потребностью в ремонте. Также сохраняется спрос на бюджетные лоты в центре города для последующей сдачи в аренду. (Источник: BN.ru)

Спрос по районам

Коминтерновский и Центральный районы остаются лидерами по количеству запросов, обеспечивая высокую ликвидность объектов. В Левобережном районе спрос концентрируется вокруг качественных панельных домов и реновированных зданий. (Источник: Циан.Аналитика)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым фактором выступает высокая стоимость аренды, подталкивающая к покупке собственного жилья, а также наличие развитой социальной инфраструктуры в старых районах. Кредитные программы на готовое жильё продолжают оказывать влияние на активность сделок. (Источник: РБК Недвижимость)



Объём предложения

Объём предложения стабилен, так как многие собственники воздерживаются от продажи, ожидая дальнейшего роста цен. Тем не менее, на рынке регулярно появляются лоты в недавно сданных новостройках, переходящие в категорию вторичного жилья. (Источник: Авито Недвижимость)

Ценовая динамика

Наиболее активно дорожают однокомнатные квартиры и студии в современных ЖК, в то время как старый фонд показывает минимальную динамику цен. Многокомнатные квартиры в центре удерживают высокую планку за счёт дефицита качественных предложений. (Источник: Домклик)

Различия по типам жилья

Квартиры в современных домах сохраняют ценовую стабильность лучше, чем жильё в старом фонде. Малогабаритные лоты остаются наиболее ликвидными, тогда как крупноформатные квартиры требуют больше времени для реализации. (Источник: Домклик)

Географическое распределение

Предложение распределено неравномерно: основная масса ликвидных квартир сосредоточена в Северном жилом массиве. В Советском и Железнодорожном районах рынок представлен преимущественно типовой застройкой прошлых десятилетий. (Источник: BN.ru)

Новое предложение

Новое предложение на вторичке формируется за счёт выхода из инвестиционных сделок в проектах, сданных в предыдущие годы. Такие объекты часто продаются по переуступке или сразу после оформления собственности, составляя конкуренцию текущим новостройкам. (Источник: Метриум)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 120 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохранением спроса на качественные объекты в ликвидных локациях. (Источник: Домклик)

Факторы, влияющие на предложение

На объём предложения влияет нежелание продавцов переходить в кэш при высокой инфляции и отсутствие привлекательных альтернатив для реинвестирования в жильё. Также на рынок влияют миграционные процессы и ротация жилья внутри региона. (Источник: СИБДОМ)

Общие показатели

Вторичный рынок Воронежа в первом полугодии 2026 года доказал свою устойчивость, обеспечив собственникам прирост стоимости активов выше уровня банковских депозитов. Общий объём транзакций остаётся на уровне аналогичного периода прошлого года. (Источник: TenChat)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Срок реализации напрямую зависит от адекватности ценообразования и качества предпродажной подготовки. Юридическая чистота сделки и отсутствие обременений сокращают время поиска покупателя. (Источник: Домклик)



Общая характеристика сегмента

Сегмент готового жилья Воронежа в первом полугодии 2026 года характеризуется как «рынок продавца» с высокой скоростью принятия решений по ликвидным объектам. Стабильный рост цен подтверждает инвестиционную привлекательность региона. (Источник: РБК Недвижимость)

Офисная недвижимость

Рынок офисов Воронежа в первом полугодии 2026 года характеризуется дефицитом свободных площадей в бизнес-центрах класса А и В+, что вызвано минимальным вводом новых объектов при стабильном спросе. Город сохраняет роль ключевого административного хаба Черноземья, где качественная деловая среда становится дефицитным ресурсом. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Общий объем предложения остаётся стабильным, однако качественный сток практически полностью законтрактован. Основная часть доступных площадей сосредоточена в объектах класса В и С, которые морально устаревают и требуют реновации. (Источник: CORE.XP)

Объем сделок

Сделки аренды преобладают над сделками купли-продажи. Активность поддерживается за счёт ротации компаний и расширения региональных представительств федеральных холдингов. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы всё чаще запрашивают офисы с готовой отделкой и меблировкой, чтобы избежать капитальных затрат. Важными критериями остаются высокая инсоляция, наличие современных систем кондиционирования и близость к транспортным развязкам. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Драйверами спроса выступают компании агропромышленного комплекса, финансовые структуры и ИТ-разработчики. Наблюдается тренд на децентрализацию: небольшие компании ищут качественные офисы в спальных районах с хорошей парковкой. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Центральный район удерживает лидерство по концентрации деловых объектов и уровню ставок. Коминтерновский район развивается как альтернативный деловой кластер, предлагая более современные БЦ с лучшей транспортной доступностью. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Ввод новых площадей был ограниченным и представлен преимущественно очередями в уже действующих бизнес-парках. Новые спекулятивные проекты находятся на ранних стадиях реализации из-за высокой стоимости заёмного капитала. (Источник: IBC Real Estate)



Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных объектах сохраняется на минимальном уровне. В сегменте С вакантность выше, что обусловлено низким качеством управления и инженерных систем. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов в Воронеже представлен локальными операторами и востребован преимущественно проектными командами. Растёт интерес к сервисным офисам со стороны малого бизнеса, ценящего отсутствие скрытых расходов. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Рост себестоимости обслуживания зданий и удорожание инженерного оборудования сдерживают запуск новых офисныхстроек. Основной потенциал пополнения предложения сосредоточен в редевелопменте старых административных зданий в центре. (Источник: Коммерсантъ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции офисных объектов составляет 210 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением предложения в сегменте С и более тщательным выбором арендаторов в условиях расширенного выбора. (Источник: CORE.XP)

Общие показатели

Рынок офисной недвижимости Воронежа демонстрирует устойчивость и сохраняет статус «рынка арендодателя» в качественном сегменте. Общая капитализация сектора стабильна, несмотря на макроэкономическое давление. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А характеризуется околонулевой вакантностью и долгосрочными договорами. В классе В наблюдается активная ротация, а класс С постепенно теряет арендаторов, уходящих в более качественные проекты. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Центральный район остаётся престижным, но страдает от дефицита парковок. Левобережный район востребован производственными и логистическими компаниями, нуждающимися в офисах рядом с базами. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие профессиональной управляющей компании и столовой/кафе в здании существенно сокращает сроки экспозиции. ИТ-компании обращают внимание на наличие резервных каналов связи и бесперебойное электропитание. (Источник: РБК)

Тенденции

Основной тенденцией является цифровизация управления офисом и запрос на экологичность. Ожидается рост доли гибридных форматов работы, что изменит структуру спроса на планировочные решения. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Воронежа в первом полугодии 2026 года завершила этап структурной адаптации к новому пулу брендов. Крупнейшие ТРЦ города сохраняют



высокие показатели посещаемости за счёт расширения развлекательной составляющей и зон общественного питания. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность в регионе остаётся стабильной, поддерживаемой ростом доходов в аграрном и промышленном секторах. Трафик в ключевых ТРЦ в выходные дни демонстрирует положительную динамику. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Российские fashion-операторы и бренды из дружественных стран активно занимают вакантные площади, открывая магазины в обновлённых концепциях. Наблюдается рост присутствия дискаунтеров и магазинов формата «fix-price» в спальных районах. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Наибольшую устойчивость показывают суперрегиональные ТРЦ и современные гастромаркеты. Формат стрит-ритейла востребован в новых жилых комплексах Коминтерновского района, где активно развиваются пункты выдачи заказов. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Ритейлеры стремятся занять площади на первой линии центральных проспектов и вблизи крупных транспортных узлов. В торговых центрах приоритетными остаются локации на первых этажах и рядом с якорными продуктовыми арендаторами. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новый ввод торговых площадей был минимален, основной объём предложения формировался за счёт ротации текущих арендаторов. Собственники объектов фокусируются на обновлении пула арендаторов и улучшении навигации. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Качество торговой среды повышается за счёт реновации фуд-кортов и внедрения интерактивных зон для детей. ТРЦ трансформируются в полноценные общественные пространства, предлагая не только шопинг, но и досуг. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных ТРЦ Воронежа сохраняется на комфортном уровне. В наиболее успешных объектах свободные площади практически отсутствуют. (Источник: CORE.XP)

Сроки экспозиции торговых объектов в 1 полугодии 2026

Средний срок экспозиции торговых объектов составляет 180 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохраняющимся спросом на качественные площади в удачных локациях. (Источник: Nikoliers)

Зависимость от локации и формата

Ликвидность торгового помещения напрямую коррелирует с плотностью пешеходного трафика и качеством витрин. Объекты в центральной части города сдаются



быстрее за счёт высокого туристического и делового трафика. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

ТРЦ активно внедряют системы видеоаналитики для анализа поведения покупателей и оптимизации потоков. Ритейлеры развивают омниканальные продажи, объединяя физические магазины с онлайн-платформами. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие витринного остекления и возможности размещения наружной рекламы являются решающими факторами для быстрой реализации стрит-ритейла. В ТРЦ сроки зависят от гибкости собственника в вопросах арендных каникул. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным трендом становится «лайфстайл» формат ТЦ, где шопинг совмещается с культурными и образовательными мероприятиями. Ожидается дальнейший рост доли развлекательных операторов в общей структуре арендаторов. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Воронежа в первом полугодии 2026 года сохраняет статус самого дефицитного сегмента из-за роли города как ключевого логистического хаба на трассе М-4 «Дон». Спрос со стороны маркетплейсов и федеральных сетей продолжает значительно превышать предложение. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы формируют основной объём спроса, арендуя крупные блоки в строящихся логопарках. Потребность в распределительных центрах для онлайн-торговли диктует условия девелоперам. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортные операторы активно ищут площадки с удобным выездом на федеральные магистрали. Спрос на профессиональное управление складами со стороны 3PL-провайдеров остаётся стабильно высоким. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Производственные компании региона испытывают потребность в качественных цехах и складских помещениях в рамках программ импортозамещения. Формат Light Industrial становится всё более востребованным. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксирован ряд крупных сделок в формате Build-to-suit для нужд агропромышленного сектора и ритейла. Инвесторы проявляют интерес к покупке готовых складских комплексов с надёжными арендаторами. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность девелоперов сосредоточена в индустриальных парках, обеспечивающих оптимальную логистику для распределения товаров по всему Черноземью. (Источник: NF Group)



Предложение

Свободное предложение в готовых объектах класса А практически отсутствует. Рынок функционирует в режиме предварительного бронирования задолго до ввода объектов в эксплуатацию. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых мощностей представлен преимущественно очередями в составе крупных логистических парков. Девелоперы предпочитают реализовывать проекты под конкретного заказчика для минимизации рисков. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады проектируются с учётом высоких нагрузок на пол и возможности установки сложного мезонинного оборудования. Растёт запрос на мультитемпературные склады и объекты с высоким уровнем автоматизации. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складах региона находится на критически низком уровне. Это вынуждает компании рассматривать аренду более старых объектов с их последующей модернизацией. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Южное и северное направления от Воронежа остаются приоритетными для развития логистической инфраструктуры. Развитие скоростных автотрасс создаёт дополнительные стимулы для складского девелопмента в области. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции производственно-складских объектов составляет 210 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объёма предложения и более тщательным отбором объектов со стороны арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)

Влияние локации на сроки экспозиции

Объекты с прямым выходом на трассу М-4 сдаются в несколько раз быстрее периферийных площадок. Близость к железнодорожным узлам является важным преимуществом для крупных производственных компаний. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие подведённых мощностей (электричество, газ) и состояние подъездных дорог являются решающими факторами. Профессиональная управляющая компания на объекте существенно сокращает сроки поиска клиента. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главным трендом становится автоматизация складов и рост востребованности мультитемпературных комплексов. Ожидается дальнейшее укрепление роли Воронежа как главного распределительного центра Черноземья. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Рынок недвижимости Воронежа в первом полугодии 2026 года демонстрирует устойчивость и зрелость: первичный рынок сохраняет высокую дисциплину девелоперов и стабильный спрос, вторичный рынок уверенно растёт как надёжный защитный актив,



офисный сегмент страдает от дефицита качественных площадей при высоком спросе, торговая недвижимость завершила структурную адаптацию к новому пулу брендов, а складской рынок остаётся самым дефицитным сегментом благодаря роли города как ключевого логистического хаба Черноземья. (Источник: Полиграф.Медиа)

Волгоград

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Волгоградский рынок новостроек в первом полугодии 2026 года переживает настоящий ренессанс: спрос на первичное жильё вырос, объём доступного предложения сократился до исторического минимума, а застройщики, несмотря на осторожный подход к запуску новых проектов, фиксируют рекордные темпы продаж. (Источник: Волга-Медиа)

Общие тенденции спроса

Спрос на первичную недвижимость демонстрирует уверенный рост, особенно в сегменте компактных квартир. Адаптация покупателей к текущим финансовым условиям и сокращение объёма доступного предложения сформировали ситуацию, когда спрос явно превышает предложение. (Источник: Новости Волгограда)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент остаётся драйвером рынка, при этом покупатели отдают предпочтение малогабаритным квартирам с целью минимизации общего чека сделки. Застройщики отвечают на этот запрос увеличением доли студий и однокомнатных квартир в новых очередях. (Источник: Волга-Медиа)

Элитная недвижимость

Сегмент высокобюджетной недвижимости представлен клубными домами в Советском и Центральном районах, где стоимость лотов достигает значительных значений. Наиболее дорогими объектами остаются видовые апартаменты в центральной части города. (Источник: Новости Волгограда)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Советский и Дзержинский районы лидируют по объёму продаж за счёт реализации масштабных проектов комплексного освоения. Устойчивый интерес наблюдается также к Ворошиловскому району, где возводятся современные жилые комплексы комфорт-класса. (Источник: Новости Волгограда)

Общие показатели рынка

К концу первого полугодия объём квартир в экспозиции сократился до минимума. При этом средний уровень цен продолжает корректироваться в сторону повышения, отражая дефицит предложения и высокий спрос. (Источник: Новости Волгограда)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют устойчивый рост, хотя темпы удорожания остаются сдержанными. Девелоперы не спешат с резким повышением стоимости, предпочитая удерживать покупателей за счёт доступности кредитных продуктов и программ рассрочки. (Источник: Новости Волгограда)

Новое предложение

Вывод новых проектов замедлился, за исключением ключевых девелоперов, которые ввели в первом полугодии значительные объёмы жилья в рамках уже



существующих проектов. Основной акцент делается на завершение текущих фаз строительства в уже известных микрорайонах. (Источник: V1.ru)

Популярные классы жилья

Комфорт-класс занимает доминирующую долю спроса, предлагая покупателям закрытые дворы и улучшенные планировки. Эконом-класс постепенно теряет позиции, так как покупатели стремятся к более качественной среде обитания даже при покупке первого жилья. (Источник: РИАЦ)

Анализ районов

Центральный район остаётся самым дорогим, в то время как Красноармейский и Кировский предлагают наиболее доступные варианты в новостройках. Дзержинский район выступает как наиболее сбалансированный по соотношению цена-качество. (Источник: Макроскоп)

Сравнение по сегментам

Первичный рынок растёт быстрее вторичного благодаря наличию субсидированных программ от застройщиков, которые делают ежемесячный платёж более доступным, чем покупка готового жилья. (Источник: Этажи)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Волгограда в первом полугодии 2026 года остаётся в состоянии инертности, однако отдельные сегменты показывают умеренное оживление. Собственники неохотно идут на значительные дисконты, что поддерживает цены, но ограничивает количество реальных сделок. (Источник: RealtyMag)

Общие тенденции спроса

Спрос на вторичном рынке остаётся сдержанным, хотя во втором квартале наметился небольшой рост интереса. Покупатели чаще всего используют наличные средства или средства от продажи предыдущей недвижимости. (Источник: Этажи)

Предпочтения покупателей

Покупатели отдают предпочтение «новой вторичке» — домам не старше 5-7 лет, где износ инженерных сетей минимален. В старом фонде востребованы только объекты в топовых локациях Центрального района. (Источник: Новости Волгограда)

Спрос по районам

Ворошиловский и Центральный районы являются наиболее ликвидными; здесь квартиры находят покупателя быстрее всего. В Красноармейском районе спрос носит локальный характер и ограничен внутренними миграциями жителей. (Источник: Макроскоп)

Факторы, влияющие на спрос

Ключевым сдерживающим фактором является стоимость ипотеки на готовое жильё, которая превышает психологическую отметку для большинства семей. Стимулирующим фактором выступает возможность немедленного заселения и развитая инфраструктура обжитых районов. (Источник: РИАЦ)



Объём предложения

Объём предложения стабилен, резкого «вымывания» ликвидных лотов не наблюдается. На рынке присутствуют как инвестиционные квартиры без отделки, так и полностью готовые к проживанию объекты. (Источник: RealtyMag)

Ценовая динамика

Цены на вторичном рынке остаются стабильными без резких колебаний. Собственники предпочитают держать цену, не соглашаясь на значительные уступки, что делает сегмент консервативным, но предсказуемым. (Источник: РИАЦ)

Различия по типам жилья

Наименьшим спросом пользуются многокомнатные квартиры в панельных домах старой постройки. Наиболее ликвидными остаются однокомнатные квартиры и студии в домах современной постройки. (Источник: РИАЦ)

Географическое распределение

Наибольшая концентрация лотов в продаже наблюдается в Дзержинском и Советском районах. Центральный район характеризуется дефицитом качественных малогабаритных квартир по рыночным ценам. (Источник: Этажи)

Новое предложение

Пополнение вторичного рынка происходит за счёт сдачи новых ЖК; инвесторы выводят объекты на продажу сразу после получения ключей. Такие лоты составляют заметную долю всего актуального предложения в новых микрорайонах. (Источник: V1.ru)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 120 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохранением спроса на качественные объекты в ликвидных локациях. (Источник: Этажи)

Факторы, влияющие на предложение

На предложение влияет нежелание собственников «дешевить» в условиях неопределённости и отсутствие необходимости срочных продаж. Многие владельцы предпочитают временно сдавать жильё в аренду, ожидая снижения ставок по ипотеке. (Источник: Новости Волгограда)

Общие показатели

Доля вторичного жилья в общей структуре сделок остаётся стабильной. Рынок остаётся инертным и зависимым от альтернативных сделок. (Источник: Этажи)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Уровень торгового предложения остаётся существенным фактором, влияющим на скорость сделки. Квартиры с прозрачной историей и отсутствием обременений продаются значительно быстрее. (Источник: Этажи)

Общая характеристика сегмента

Вторичный рынок Волгограда в первом полугодии 2026 года — это рынок покупателя с широким выбором, но низкой доступностью заёмного финансирования. Стабильность цен делает его привлекательным для сохранения капитала, но не для спекулятивного заработка. (Источник: РИАЦ)



Офисная недвижимость

Офисный рынок Волгограда в первом полугодии 2026 года демонстрирует стабильность при крайне ограниченном объёме нового строительства. Основная активность сосредоточена в сегменте качественного перераспределения площадей в существующих бизнес-центрах. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Предложение офисов представлено преимущественно объектами класса В и С, в то время как качественный сток класса А в городе практически отсутствует. Общий объём офисных площадей не претерпел значительных изменений из-за отсутствия ввода крупных спекулятивных проектов. (Источник: CORE.XP)

Объём сделок

Сделки носят точечный характер, преобладают договора аренды небольших блоков. Основной объём транзакций пришёлся на компании сферы услуг, логистики и представительства федеральных сетей. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение офисам с готовой отделкой и современными инженерными коммуникациями, стремясь минимизировать затраты на обустройство. Важным фактором остаётся наличие организованной парковки и близость к остановкам скоростного трамвая. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Наблюдается рост спроса со стороны ИТ-компаний и сервисных центров крупных промышленных предприятий региона. Часть арендаторов переориентировалась на поиск офисных помещений в составе многофункциональных центров и жилых комплексов. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Центральный район сохраняет статус главного делового узла города, концентрируя наиболее дорогие предложения. Ворошиловский и Дзержинский районы востребованы компаниями, ориентированными на удобную логистику и доступ к основным транспортным магистралям. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Ввод новых офисных центров в первом полугодии практически не зафиксирован; завершались лишь точечные проекты реконструкции существующих зданий. Девелоперы предпочитают реализовывать проекты в формате стрит-ритейла на первых этажах ЖК. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных офисах класса В держится на стабильном уровне. В сегменте С вакантность выше из-за оттока арендаторов в более современные объекты. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов в Волгограде остаётся нишевым и развивается преимущественно за счёт локальных операторов. Формат востребован фрилансерами и небольшими проектными группами. (Источник: Page)



Факторы, влияющие на предложение

Высокая стоимость заёмного финансирования и рост цен на строительные материалы сдерживают запуск новых офисных проектов. Основной потенциал рынка сосредоточен в качественном улучшении управления текущим фондом. (Источник: Коммерсантъ)

Общие показатели

Рынок офисов Волгограда находится в фазе стабильности с постепенным вымыванием наиболее качественных площадей. Общая заполняемость деловых центров остаётся стабильно высокой в центральных локациях. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А в городе практически не представлен, что создаёт искусственный дефицит престижных площадей. Класс В является основным рабочим сегментом. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Центральный район привлекает банки и юридические компании, тогда как Дзержинский — торговые и дистрибьюторские представительства. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие систем кондиционирования и качественного интернета критически влияют на скорость реализации. Транспортная доступность остаётся решающим фактором для компаний с большим штатом сотрудников. (Источник: РБК)

Тенденции

Главным трендом становится реконцепция устаревших административных зданий в современные лофт-пространства. Ожидается рост интереса к покупке офисных помещений в собственность. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Волгограда в первом полугодии 2026 года завершила процесс ротации арендаторов. Крупнейшие ТРЦ города восстановили показатели трафика за счёт расширения развлекательных зон и прихода новых российских ритейлеров. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность жителей города в первом полугодии была поддержана стабильными доходами населения и реализацией отложенного спроса. Трафик в моллах в выходные дни демонстрирует положительную динамику. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Российские fashion-сети и бренды из дружественных стран активно осваивают высвободившиеся площадки. Наблюдается рост присутствия дискаунтеров в спальных районах города. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Суперрегиональные торговые центры остаются главными точками притяжения за счёт синергии шоппинга и досуга. Формат стрит-ритейла на центральных улицах активно трансформируется под общепит и сервисные центры. (Источник: CMWP)



Локационные предпочтения

Наибольший интерес ритейлеры проявляют к ТРЦ с охватом нескольких районов. В стрит-ритейле лидируют помещения в непосредственной близости от транспортных развязок. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новое предложение было представлено преимущественно торговыми площадями в составе новых жилых комплексов. Крупные объекты в стройке отсутствуют, что способствует снижению вакантности в действующих ТЦ. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники ТРЦ инвестируют в реновацию зон фуд-корта и улучшение навигации для повышения лояльности посетителей. Качество предложения в стрит-ритейле растёт за счёт благоустройства прилегающих территорий. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных ТРЦ Волгограда снизился. В наиболее успешных проектах ротация арендаторов происходит без длительных периодов простоя. (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты, расположенные вблизи транспортных узлов и в новых жилых массивах, имеют минимальный срок экспозиции. Формат дискаунтеров востребован в южных районах города. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

ТРЦ активно внедряют мобильные приложения с программами лояльности и элементами дополненной реальности для привлечения трафика. Ритейлеры используют цифровые витрины для интеграции онлайн-каталогов. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие витринного остекления и возможности организации отдельного входа критичны для быстрой реализации помещений стрит-ритейла. В ТРЦ сроки зависят от качества текущего трафика и маркетинговой активности объекта. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным трендом становится превращение ТРЦ в многофункциональные общественные центры с акцентом на образование и спорт. Ожидается дальнейший рост доли развлекательных операторов. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской сегмент Волгограда в первом полугодии 2026 года остаётся наиболее дефицитным и инвестиционно привлекательным рынком. Город укрепляет свои позиции как важный узел в рамках международного транспортного коридора «Север — Юг». (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы формируют основной объём спроса на качественные складские площади. Потребность в распределительных центрах для онлайн-торговли в регионе продолжает расти. (Источник: Data Insight)



Логистические компании

Транспортные операторы и 3PL-провайдеры активно ищут площадки с удобным выездом на федеральные трассы в сторону Ростова и Астрахани. Спрос на профессиональные логистические услуги стимулирует развитие новых проектов. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Промышленные компании региона нуждаются в современных складских комплексах для хранения комплектующих и готовой продукции. Востребованы блоки с высокими лимитами по электричеству и возможностью организации легкого производства. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксирован ряд сделок в формате Build-to-suit для федеральных ритейлеров. Инвесторы проявляют интерес к покупке готовых складских объектов с доходностью выше рыночной. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность девелоперов сосредоточена в Городищенском районе и на окраинах Дзержинского района. Эти локации обеспечивают оптимальную логистику без необходимости заезда большегрузного транспорта в центр города. (Источник: NF Group)

Предложение

Свободное спекулятивное предложение в сегменте класса А практически отсутствует. Основная часть новых проектов реализуется под конкретных заказчиков. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых мощностей был представлен завершением очередей в существующих логопарках. Девелоперы фокусируются на высокой инженерной готовности объектов. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады проектируются с учётом высоких нагрузок на полы и возможности установки сложного мезонинного оборудования. Растёт запрос на мультитемпературные склады. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складах региона находится на историческом минимуме. Это вынуждает компании рассматривать аренду более старых производственных площадок. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Западное и северное направления остаются приоритетными для складского девелопмента. Потенциал южного направления связан с развитием портовых мощностей и коридора «Север — Юг». (Источник: Raven Russia)

Влияние локации на сроки экспозиции

Объекты с прямым выездом на федеральную трассу и вблизи объездной дороги сдаются значительно быстрее периферийных площадок. Близость к черте города важна для распределительных центров «последней мили». (Источник: Logistics.ru)



Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие готовых мощностей по газу и электричеству, а также состояние дорожного покрытия являются решающими факторами. Профессиональная управляющая компания на объекте существенно сокращает сроки поиска клиента. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главным трендом становится автоматизация складских процессов и рост востребованности формата Light Industrial. Ожидается дальнейшее укрепление роли Волгограда как стратегического логистического хаба Юга России. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Рынок недвижимости Волгограда в первом полугодии 2026 года переживает оживление в жилом сегменте на фоне сокращения предложения и роста спроса, в то время как коммерческие сегменты остаются в стадии стабильности с отдельными очагами дефицита. Наибольший дисбаланс наблюдается в складском сегменте, где вакантность находится на минимальном уровне, что подтверждает статус города как ключевого логистического узла. Первичный рынок демонстрирует уверенный рост, вторичный — сохраняет инертность, но стабильность цен делает его надёжным инструментом для сохранения капитала. (Источник: Волга-Медиа)

Краснодар

Общая ситуация на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Жилая недвижимость на первичном рынке

Рынок новостроек Краснодара в первом полугодии 2026 года переживает новую волну активности, подкреплённую реализацией отложенного спроса и стремлением покупателей зафиксировать условия до изменения параметров льготных программ. Девелоперы, в свою очередь, делают ставку на создание самодостаточных микрорайонов с собственной инфраструктурой, формируя предложение, которое привлекает как местных жителей, так и инвесторов из других регионов. (Источник: Деловая газета.Юг)

Общие тенденции спроса

Спрос на первичную недвижимость в Краснодаре демонстрирует кратный рост в денежном выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что связано с выходом на рынок покупателей, ранее откладывавших решение о покупке. Основной пик активности пришёлся на весенние месяцы, когда обсуждались возможные изменения условий семейной ипотеки. (Источник: Sberbank Press)

Интерес к новостройкам в массовом сегменте

Массовый сегмент по-прежнему концентрируется в районах Западного и Восточного обходов, где возводятся масштабные жилые массивы с собственной социальной инфраструктурой. Покупатели в этом сегменте стали заметно требовательнее: наличие парковых зон и школ непосредственно внутри жилого комплекса теперь воспринимается не как опция, а как обязательное условие. (Источник: Деловая газета.Юг)

Элитная недвижимость

Премиальный сегмент прочно привязан к Кубанской набережной и историческому центру — здесь стоимость квадратного метра остаётся значительно выше средних городских показателей. Спрос поддерживается крайне ограниченным предложением и уникальными видовыми характеристиками, делающими такие лоты штучным товаром. (Источник: Novostroyki.shop)

Районы с наибольшим интересом покупателей

Лидерство по числу запросов удерживают Прикубанский округ и территории комплексной застройки вдоль Западного обхода. Активно набирают популярность посёлки Знаменский и Новознаменский, где инфраструктура развивается особенно быстрыми темпами, а цены остаются более демократичными. (Источник: Деловая газета.Юг)

Общие показатели рынка

Объём строящегося жилья в Краснодаре остаётся одним из самых высоких в стране, обеспечивая широкий выбор для покупателей с разными бюджетами. При этом девелоперы стараются не допускать перенасыщения, регулируя выход новых очередей в рамках уже существующих проектов. (Источник: Деловая газета.Юг)

Ценовая динамика

Цены на новостройки демонстрируют устойчивый рост, однако темпы удорожания остаются сдержанными, что позволяет сохранять доступность жилья для широкого круга



покупателей. Наибольший прирост цен фиксируется в локациях с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. (Источник: Деловая газета.Юг)

Новое предложение

Новое предложение формируется преимущественно за счёт вывода очередных этапов строительства в уже существующих мега-проектах комплексного освоения. Девелоперы делают ставку на создание «городов в городе», минимизируя необходимость жителям выезжать за пределы своего микрорайона. (Источник: Деловая газета.Юг)

Популярные классы жилья

Комфорт-класс и «комфорт плюс» остаются лидерами по количеству запросов, предлагая оптимальное сочетание цены и качества благоустройства. Наблюдается также рост интереса к формату малоэтажной застройки в пригородных локациях. (Источник: E3S Web of Conferences)

Анализ районов

Фестивальный и Юбилейный микрорайоны сохраняют статус наиболее благоустроенных и дорогих локаций, тогда как развивающиеся окраины предлагают лучшие возможности для инвестиционного входа. Прикубанский округ остаётся лидером по объёму ввода жилья. (Источник: Novostroyki.shop)

Сравнение по сегментам

Разрыв в цене между первичным и вторичным жильём в Краснодаре продолжает увеличиваться, что свидетельствует о более высокой ликвидности и ценности современных форматов жилья по сравнению со старым фондом. Покупатели всё чаще готовы переплачивать за новое жильё, получая взамен современные инженерные решения и продуманную среду. (Источник: Деловая газета.Юг)

Жилая недвижимость на вторичном рынке

Вторичный рынок Краснодара в первом полугодии 2026 года находится в фазе стабилизации после периода высокой активности. Сегмент демонстрирует устойчивость в обжитых районах с развитой социальной и транспортной инфраструктурой, при этом покупатели становятся всё более разборчивыми, отдавая предпочтение качественному жилью в проверенных локациях. (Источник: International Investment)

Общие тенденции спроса

Спрос на вторичном рынке показывает тенденцию к восстановлению, так как покупатели всё чаще рассматривают готовое жильё как альтернативу дорожающим новостройкам. Во втором квартале количество сделок в этом сегменте достигло максимальных значений за последние месяцы. (Источник: Sberbank Press)

Предпочтения покупателей

Покупатели отдают предпочтение квартирам в домах, построенных после 2010 года, с современными коммуникациями и благоустроенными дворами. В центральных районах сохраняется стабильный интерес к «сталинкам» и реновированному жилью, однако такие объекты встречаются всё реже. (Источник: Novostroyki.shop)

Спрос по районам

Районы Черемушки и Гидростроителей остаются востребованными благодаря близости к университетам и парковым зонам. Коминтерновский и Фестивальный



микрорайоны лидируют по запросам в сегменте бизнес-класса, привлекая покупателей с высокими требованиями к качеству среды. (Источник: Деловая газета.Юг)

Факторы, влияющие на спрос

На спрос существенно влияет стоимость ипотечных кредитов на готовое жильё и наличие альтернативных предложений от застройщиков. Развитие трамвайной сети в новые районы также перераспределяет покупательский интерес, делая более доступными локации, которые раньше считались удалёнными. (Источник: Novostroyki.shop)

Объём предложения

Объём предложения во втором квартале начал постепенно сокращаться, так как наиболее ликвидные лоты были вымыты с рынка в период весеннего всплеска активности. Собственники жилья в престижных локациях часто предпочитают сдавать недвижимость в аренду вместо продажи, рассчитывая на дальнейший рост цен. (Источник: International Investment)

Ценовая динамика

Цены на вторичном рынке демонстрируют разнонаправленную динамику в зависимости от типа жилья и локации. Наиболее устойчивы к снижению цен студии и однокомнатные квартиры, тогда как многокомнатные квартиры в старом панельном фонде показывают отрицательную динамику. (Источник: Деловая газета.Юг)

Различия по типам жилья

Студии и однокомнатные квартиры сохраняют максимальную ликвидность, в то время как многокомнатные квартиры в старом панельном фонде требуют значительного дисконта для успешной реализации. Формат комнат на вторичном рынке продолжает терять привлекательность, уступая место более современным форматам. (Источник: Деловая газета.Юг)

Географическое распределение

Предложение распределено неравномерно: избыток лотов наблюдается в новых микрорайонах Прикубанского округа, в то время как в Центральном и Юбилейном микрорайонах качественное вторичное жильё остаётся в дефиците. Эта диспропорция создаёт предпосылки для дальнейшего роста цен в наиболее востребованных локациях. (Источник: Novostroyki.shop)

Новое предложение

Вторичный рынок регулярно пополняется за счёт объектов в недавно сданных ЖК, где инвесторы завершили ремонт. Такие квартиры часто конкурируют с новостройками, предлагая покупателю возможность немедленного заселения без ожидания окончания строительства. (Источник: International Investment)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции квартир на вторичном рынке составляет 120 дней, без изменений по сравнению с предыдущим полугодием. Стабильность показателя связана с сохранением спроса на качественные объекты в ликвидных локациях. (Источник: International Investment)

Факторы, влияющие на предложение

На объём предложения влияет миграционная активность и инвестиционная стратегия владельцев недвижимости. Многие собственники ожидают снижения ключевой



ставки для совершения альтернативных сделок по покупке более просторного жилья, что сдерживает текущее предложение. (Источник: E3S Web of Conferences)

Общие показатели

Доля вторичного жилья в общей структуре ипотечных выдач продолжает расти, что подтверждает частичный переток спроса из сегмента новостроек. Общая ёмкость рынка остаётся высокой, поддерживаемой статусом Краснодара как города-миллионника и центра притяжения для жителей соседних регионов. (Источник: Sberbank Press)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Ключевыми факторами скорости продажи являются адекватность цены рыночным реалиям и юридическая чистота объекта. Квартиры с современным ремонтом и мебелью реализуются значительно быстрее объектов под самоотделку, что подтверждает высокую ценность готового продукта для покупателей. (Источник: International Investment)

Общая характеристика сегмента

Вторичный рынок Краснодара в первом полугодии 2026 года — это рынок «реального покупателя», где сделки совершаются преимущественно для личного проживания. Сегмент демонстрирует признаки зрелости, характеризующиеся рациональным подходом к выбору локации и качества строительства. (Источник: International Investment)

Офисная недвижимость

Офисный рынок Краснодара в первом полугодии 2026 года сталкивается с острым дефицитом качественных площадей в центральном деловом районе, что заставляет компании всё чаще рассматривать покупку этажей в строящихся бизнес-центрах как способ защиты капитала от инфляции. Девелоперы, в свою очередь, смещают фокус на формат Build-to-suit, минимизируя риски недозагрузки объектов. (Источник: IBC Real Estate)

Предложение

Основной объём предложения сосредоточен в объектах класса В и В+, при этом доля свободных площадей в классе А стремится к нулю. Наблюдается тренд на редевелопмент старых административных зданий под современные офисные лофты для креативных индустрий, что постепенно меняет облик деловой недвижимости города. (Источник: CORE.XP)

Объём сделок

Сделки аренды представлены преимущественно ротацией компаний ИТ-сектора и сервисных подразделений агрохолдингов. Крупные блоки площадью от 1000 кв. м практически не выходят на открытый рынок, распределяясь на этапе закрытых продаж, что подтверждает высокий уровень дефицита. (Источник: CMWP)

Предпочтения арендаторов

Арендаторы отдают предпочтение офисам с готовой отделкой и продуманной инженерной инфраструктурой — бесперебойное питание и высокоскоростной интернет стали базовыми требованиями. Наличие организованного паркинга и близость к остановкам общественного транспорта остаются критическими факторами выбора. (Источник: Nikoliers)

Секторные тенденции

Драйверами спроса остаются компании агропромышленного комплекса, логистические операторы и представители финансового сектора. Растёт запрос на создание корпоративных штаб-квартир «под ключ» в рамках новых деловых кластеров, что формирует долгосрочный спрос на качественные офисные площади. (Источник: Ricci)

Географическое распределение

Деловая активность концентрируется вдоль улицы Красной и в районе Северных мостов. Постепенно формируется новый офисный узел в западной части города на фоне активной жилой застройки и развития транспортных развязок, что создаёт предпосылки для децентрализации делового центра. (Источник: NF Group)

Ввод новых объектов

Ввод новых спекулятивных офисов остаётся на низком уровне, большинство сданных объектов — это небольшие БЦ районного значения. Девелоперы предпочитают реализовывать проекты в составе многофункциональных жилых комплексов, совмещающих жилую и коммерческую функции. (Источник: IBC Real Estate)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных объектах сохраняется на минимальном уровне. В сегменте С вакантность выше, однако и здесь наблюдается постепенное заполнение площадей за счёт малого бизнеса и стартапов, что свидетельствует о высокой активности на всех уровнях рынка. (Источник: CORE.XP)

Гибкие пространства

Сегмент коворкингов и сервисных офисов в Краснодаре переживает вторую волну роста, ориентируясь на проектные команды федеральных компаний. Формат востребован благодаря возможности гибкого масштабирования без долгосрочных обязательств, что особенно актуально для быстрорастущих бизнесов. (Источник: Page)

Факторы, влияющие на предложение

Высокая стоимость земельных участков в центре и дефицит мощностей по электроснабжению сдерживают новое строительство. Девелоперы чаще выбирают реконструкцию существующих зданий вместо возведения новых объектов «с нуля», что ограничивает появление качественных площадей. (Источник: Коммерсантъ)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции офисных объектов составляет 180 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением предложения в сегменте С и более тщательным выбором арендаторов в условиях расширенного выбора. (Источник: CORE.XP)

Общие показатели

Рынок офисов Краснодара сохраняет статус «рынка арендодателя», где собственники диктуют условия по индексации и маркетинговым сборам. Общая капитализация сегмента растёт пропорционально дефициту качественного предложения, что создаёт благоприятные условия для долгосрочных инвестиций. (Источник: IBC Real Estate)

Сравнение по классам

Класс А характеризуется околонулевой вакантностью и долгосрочными контрактами с крупным бизнесом. Класс В демонстрирует максимальную оборачиваемость площадей и наиболее динамичный рост арендных ставок, что делает его наиболее активным сегментом рынка. (Источник: CORE.XP)

Районные особенности

Прикубанский округ активно наращивает долю офисных площадей в составе первых этажей новых ЖК, создавая новые точки деловой активности. Центральный район остаётся престижным, но страдает от нехватки парковочных мест и транспортных заторов, что постепенно смещает интерес девелоперов в другие локации. (Источник: Ricci)

Факторы, влияющие на спрос и сроки

Наличие в здании современных систем кондиционирования и профессиональной управляющей компании сокращает сроки экспозиции вдвое. Близость к государственным структурам и крупным банкам остаётся ключевым фактором для консалтингового бизнеса, тогда как для IT-компаний важнее наличие развитой цифровой инфраструктуры. (Источник: РБК)

Тенденции

Главным трендом становится создание мультифункциональных деловых пространств с зонами отдыха и кофейнями. Ожидается рост спроса на готовые офисные решения в формате «все включено» для филиалов федеральных сетей, что изменит структуру предложения в ближайшие годы. (Источник: Stone Hedge)

Торговая недвижимость

Торговая недвижимость Краснодара в первом полугодии 2026 года демонстрирует высокие показатели посещаемости и успешную адаптацию к обновлённому составу ритейлеров. Город сохраняет лидерство по обеспеченности качественными торговыми площадями на душу населения в России, что создаёт здоровую конкуренцию и стимулирует собственников к постоянному обновлению концепций. (Источник: Nikoliers)

Рост потребительской активности

Потребительская активность в краевой столице была поддержана ростом туристического потока и увеличением реальных располагаемых доходов. Трафик в ключевых ТРЦ Краснодара превысил показатели аналогичного периода прошлого года, что подтверждает высокий уровень интереса к качественному шопингу и досугу. (Источник: Ромир)

Ритейлеры

Российские fashion-операторы завершили процесс расширения форматов своих магазинов в основных торговых центрах. На рынок Краснодара вышли новые бренды из Турции, Китая и стран СНГ, заняв вакантные площадки в топовых моллах и дополнив пул арендаторов. (Источник: NF Group)

Популярные форматы

Суперрегиональные ТРЦ остаются наиболее устойчивым форматом, предлагая комплексный опыт шопинга и развлечений. В сегменте стрит-ритейла наиболее востребованы помещения под специализированный общепит и пункты выдачи заказов в новых ЖК, что отражает изменение потребительских привычек. (Источник: CMWP)

Локационные предпочтения

Ритейлеры стремятся занять площади в объектах с прямым доступом к магистральным развязкам и в историческом центре города. В ТРЦ приоритет отдаётся первым этажам и локациям рядом с якорными продуктовыми операторами, обеспечивающими стабильный трафик. (Источник: Nikoliers)

Предложение на рынке торговой недвижимости в 1 полугодии 2026 года

Новое предложение было представлено преимущественно торговыми галереями в составе крупных жилых кварталов на окраинах города. Ввод новых мега-моллов не зафиксирован, что способствовало снижению вакантности в действующих проектах и усилению позиций существующих ТРЦ. (Источник: IBC Real Estate)

Качество предложения

Собственники ТЦ активно инвестируют в реновацию общественных зон и фуд-кортов, следуя тренду на «гастрономизацию» ритейла. Качество предложения в стрит-ритейле растёт за счёт благоустройства фасадов и прилегающих территорий девелоперами ЖК, что повышает общую привлекательность торговых улиц. (Источник: Malltech)

Уровень вакантности

Средний уровень вакантности в качественных ТЦ Краснодара сохраняется на минимальном уровне. В наиболее популярных объектах ротация арендаторов происходит практически мгновенно, без периодов простоя, что свидетельствует о высоком спросе на качественные торговые площади. (Источник: CORE.XP)

Зависимость от локации и формата

Объекты вблизи остановок магистрального транспорта и в густонаселённых жилых массивах имеют минимальный срок простоя. Формат малых торговых центров «у дома» демонстрирует самую высокую динамику заполняемости, подтверждая тренд на децентрализацию торговли. (Источник: Focus Technologies)

Роль инноваций

ТРЦ активно внедряют системы бесконтактной оплаты парковки и цифровые навигационные панели для удобства посетителей. Ритейлеры используют AR-зеркала и системы бесконтактного получения онлайн-заказов для повышения трафика и создания уникального покупательского опыта. (Источник: Retail.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие витринного остекления и возможности организовать летнюю террасу критично для быстрой реализации помещений под рестораны. В ТРЦ сроки зависят от качества текущего трафика и гибкости условий маркетингового договора, что делает управление объектом ключевым фактором успеха. (Источник: Nikoliers)

Тенденции

Главным трендом становится превращение ТЦ в многофункциональные общественные пространства с акцентом на сервис и досуг. Ожидается дальнейшее развитие торговой инфраструктуры в формате стрит-ритейла внутри новых жилых кластеров, что изменит структуру торгового предложения города. (Источник: Ведомости)

Производственно-складская недвижимость

Складской рынок Краснодара в первом полугодии 2026 года зафиксирован как самый дефицитный и динамично растущий сегмент коммерческой недвижимости. Дефицит

качественных площадей класса А стимулирует девелоперов к реализации проектов в формате Build-to-suit для нужд e-commerce и крупных ритейлеров, что делает рынок всё более ориентированным на индивидуальные заказы. (Источник: IBC Real Estate)

Развитие электронной коммерции

Маркетплейсы выступают главными драйверами спроса, арендуя крупные блоки в новых логистических хабах для обслуживания юга России. Спрос на городские склады формата «последняя миля» продолжает расти, что обусловлено стремительным развитием экспресс-доставки в регионе. (Источник: Data Insight)

Логистические компании

Транспортно-логистические операторы испытывают потребность в современных кросс-докинговых комплексах с удобным выездом на федеральные трассы. Спрос на мультитемпературные склады остаётся стабильно высоким со стороны региональных дистрибьюторов продуктов питания, что создаёт дополнительное давление на рынок. (Источник: FM Logistic)

Производственные предприятия

Промышленные компании региона активно модернизируют собственные складские мощности в рамках импортозамещения. Востребованы производственно-складские блоки с высокими лимитами по электричеству и наличием кран-балок, что позволяет размещать как складские, так и производственные функции. (Источник: Parametr)

Крупные сделки

В первом полугодии зафиксирован ряд крупных сделок в формате Build-to-suit для нужд федеральных продуктовых ритейлеров. Инвесторы проявляют интерес к покупке готовых складских объектов с целью получения стабильного арендного дохода, что подтверждает высокую привлекательность сегмента. (Источник: IBC Real Estate)

География производственно-складского строительства

Основная активность сосредоточена на востоке (район Восточного обхода) и севере города, обеспечивая удобный доступ к федеральной трассе М-4 «Дон». Индустриальный парк «Краснодар» остаётся ключевой площадкой для реализации новых проектов, предлагая готовую инфраструктуру для арендаторов. (Источник: NF Group)

Предложение

Спекулятивное предложение в сегменте класса А практически отсутствует, вакантность в готовых объектах находится на минимальном уровне. Рынок функционирует преимущественно по предварительным договорам аренды на стадии строительства, что делает его крайне закрытым для новых игроков. (Источник: CORE.XP)

Ввод новых объектов

Ввод новых мощностей был представлен преимущественно очередями в составе уже действующих логистических парков. Девелоперы фокусируются на высокой степени инженерной готовности объектов для минимизации рисков, что позволяет привлекать крупных арендаторов на ранних этапах строительства. (Источник: Nikoliers)

Качество объектов

Современные склады Краснодара отличаются высокими стандартами теплоизоляции и наличием автоматизированных систем управления складом (WMS).



Растёт запрос на «зелёные» склады с использованием энергосберегающих технологий, что становится важным критерием для крупных федеральных операторов. (Источник: Comitas)

Уровень вакантности

Вакантность в качественных складах региона находится на историческом минимуме, что приводит к росту конкуренции среди арендаторов. Компании малого бизнеса часто вынуждены использовать переоборудованные производственные цеха, так как качественные площади недоступны. (Источник: IBC Real Estate)

Регионы развития

Район хутора Ленина и посёлка Дружелюбного остаются приоритетными для развития складских хабов. Потенциал западного направления связан с развитием логистики в сторону Крыма и портов Тамани, что открывает новые возможности для девелоперов. (Источник: Raven Russia)

Сроки экспозиции

Средний срок экспозиции производственно-складских объектов составляет 180 дней, что на 30 дней больше, чем во втором полугодии 2025 года. Рост сроков связан с увеличением объёма предложения и более тщательным отбором объектов со стороны арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)

Влияние локации на сроки экспозиции

Объекты с прямым доступом к трассе М-4 «Дон» и вблизи транспортных развязок сдаются в разы быстрее периферийных складов. Близость к черте города критична для распределительных центров компаний экспресс-доставки, что делает локацию ключевым фактором успеха. (Источник: Logistics.ru)

Факторы, влияющие на сроки экспозиции

Наличие готовых мощностей по электричеству и газу, а также состояние подъездных путей являются решающими факторами. Профессиональное управление объектом и наличие маневровых площадок для фур существенно сокращают сроки поиска клиента, делая объект более привлекательным для арендаторов. (Источник: IBC Real Estate)

Тенденции

Главным трендом становится развитие мультимодальных логистических центров и рост востребованности формата Light Industrial. Ожидается дальнейшее укрепление роли Краснодара как главного распределительного центра всего Южного федерального округа, что будет стимулировать развитие складской инфраструктуры в ближайшие годы. (Источник: NF Group)

Общее заключение

Рынок недвижимости Краснодара в первом полугодии 2026 года подтверждает свой статус одного из самых динамичных в стране: первичный жилой сегмент бьёт рекорды по спросу и объёмам строительства, вторичный рынок демонстрирует зрелость и устойчивость, а коммерческие сегменты — офисный, торговый и особенно складской — сталкиваются с острым дефицитом качественного предложения на фоне растущего спроса. Краснодар продолжает притягивать инвесторов и жителей со всей страны, и эта тенденция будет только усиливаться в ближайшие годы. (Источник: Деловая газета.Юг)