

Краткий обзор рынка продаж жилых помещений (квартир) за 1 полугодие 2026 года

Вторичный¹ рынок

На рынке жилой недвижимости Камчатского края в первом полугодии 2026 года наблюдается нестабильная динамика (объем исследования составляет 3369 предложений и 1307 сделок). После волатильного 2025 года, отмеченного резким пиком сделок в четвертом квартале и последующим спадом, в первом полугодии 2026 года наметился тренд на восстановление спроса. Количество сделок во втором квартале 2026 года выросло на 30%, что происходит на фоне постепенного сокращения объема доступных предложений на 7%.

Динамика предложений и сделок по продаже квартир на вторичном рынке на территории Камчатского края представлена на Рисунке 1.

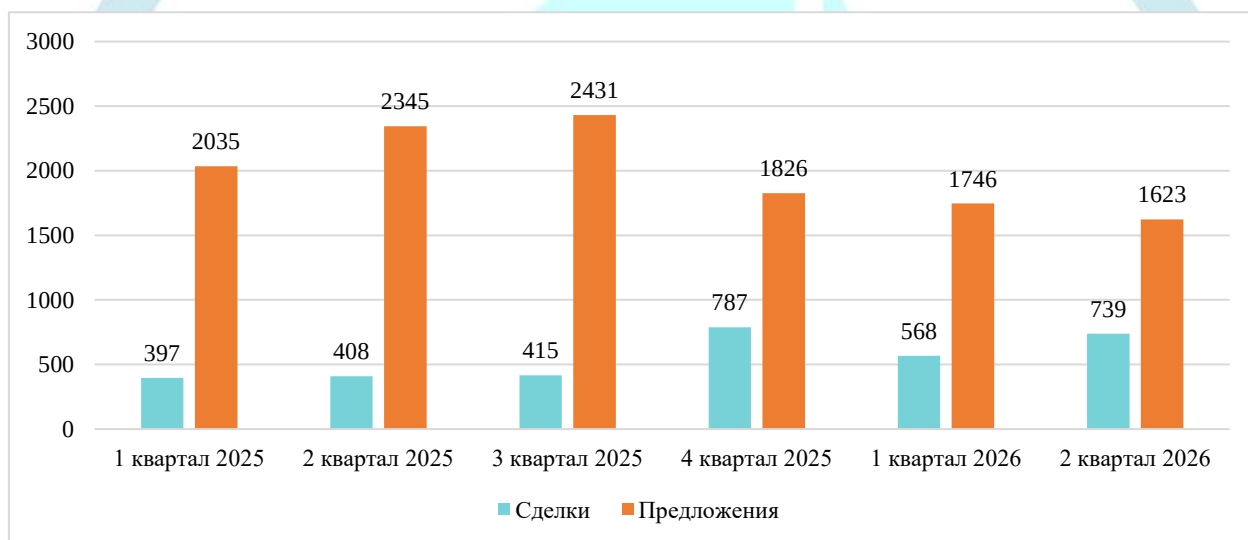


Рисунок 1

Рынок переходит в фазу активного поглощения предложения, что выражается в росте покупательской активности на фоне сокращения доступного выбора и свидетельствует о превышении спроса над предложением. Основными причинами стали льготные ипотечные программы (включая дальневосточную), сезонный фактор и вымывание ликвидных лотов. При этом на рынок оказывало давление ужесточение кредитной политики и экономическая неопределенность, которые могли сдерживать спрос. Снижение объема предложений также может быть связано с тем, что часть собственников заняла выжидательную позицию в ожидании более благоприятной ценовой ситуации.

Доля предложений в разрезе муниципального образования находится в прямой зависимости от численности населения в нем. Основная доля всего

¹ Вторичный рынок недвижимости – это сектор, где объекты жилой или коммерческой недвижимости уже находятся в собственности у предыдущих владельцев и продаются повторно. Другими словами, это квартиры в построенных домах, на которые права собственности зарегистрированы в базе данных Росреестра.

рынка недвижимости приходится на краевую столицу. Распределение предложений в разрезе муниципальных образований Камчатского края представлено на Рисунке 2.

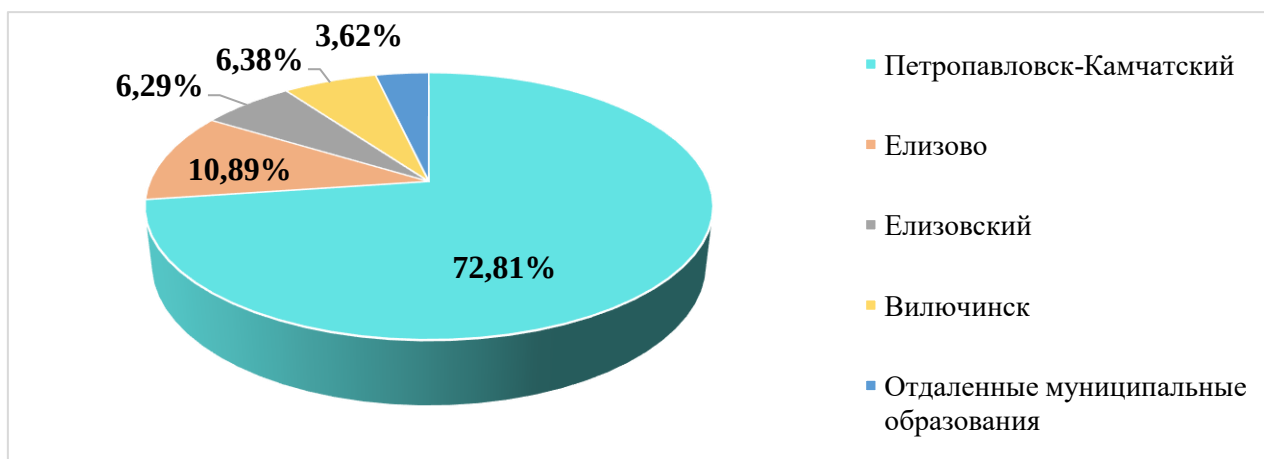


Рисунок 2

Средние показатели цены по продаже квартир и объём предложений по муниципальным образованиям приведены в Таблице 1.

Таблица 1

Муниципальное образование Камчатского края	Количество предложений, шт.	Среднее значение цены 1 м ² , руб.
Елизово	367	162 526,16
Петропавловск-Камчатский	2453	142 204,68
Елизовский	212	122 850,44
Вилучинск	215	80 880,15
Мильковский	49	64 521,00
Быстринский	9	52 101,56
Усть-Болыперецкий	26	39 596,65
Соболевский	2	35 816,50
Усть-Камчатский	22	31 746,14
Олюторский	6	29 369,83
Карагинский	6	21 577,33
Палана	1	21 053,00
Пенжинский	1	13 201,00

Средняя цена предложения 1 квадратного метра жилья в Камчатском крае на вторичном рынке в первом полугодии 2026 года составила 135 850 рубля.

Высокий уровень средних цен на жилье в Елизово традиционно обусловлен структурой предложения, т.к. 46% всех объектов сосредоточены в наиболее востребованных локациях (микрорайоны «Северо-Западный», «Торговый центр», «Центральный» и «Северный»). Высокая привлекательность этих районов для проживания поддерживает их высокие ценовые показатели на рынке.

В профессиональной среде специалистов по недвижимости² квадратный метр выступает в качестве универсальной и наиболее наглядной единицей измерения, которая служит базовым показателем при формировании стоимости объекта. Важно учитывать, что на российском рынке вторичной недвижимости сложилась устоявшаяся практика: при оценке и продаже квартир традиционно указывать общую стоимость объекта, а не цену за квадратный метр. В связи с этим в последующем анализе объектов жилой недвижимости будет использоваться именно показатель общей стоимости объекта недвижимости.

Далее приведены результаты анализа цен предложений с распределением по основным муниципальным образованиям Камчатского края.

Петропавловск-Камчатский

По итогам первого полугодия 2026 года на рынке вторичного жилья Петропавловска-Камчатского наблюдается ценовая стабильность. Средняя стоимость квадратного метра составила 142 204,68 руб. (1 квартал – 142 036,31 руб./м², 2 квартал – 142 387,80 руб./м²). Незначительные колебания медианных³ значений, в том числе в сегменте многокомнатных квартир, находятся в пределах диапазона сезонных колебаний.

Динамика медианных значений цены предложений и сделок по продаже квартир в разрезе комнатности представлена на Рисунках 3 и 4.

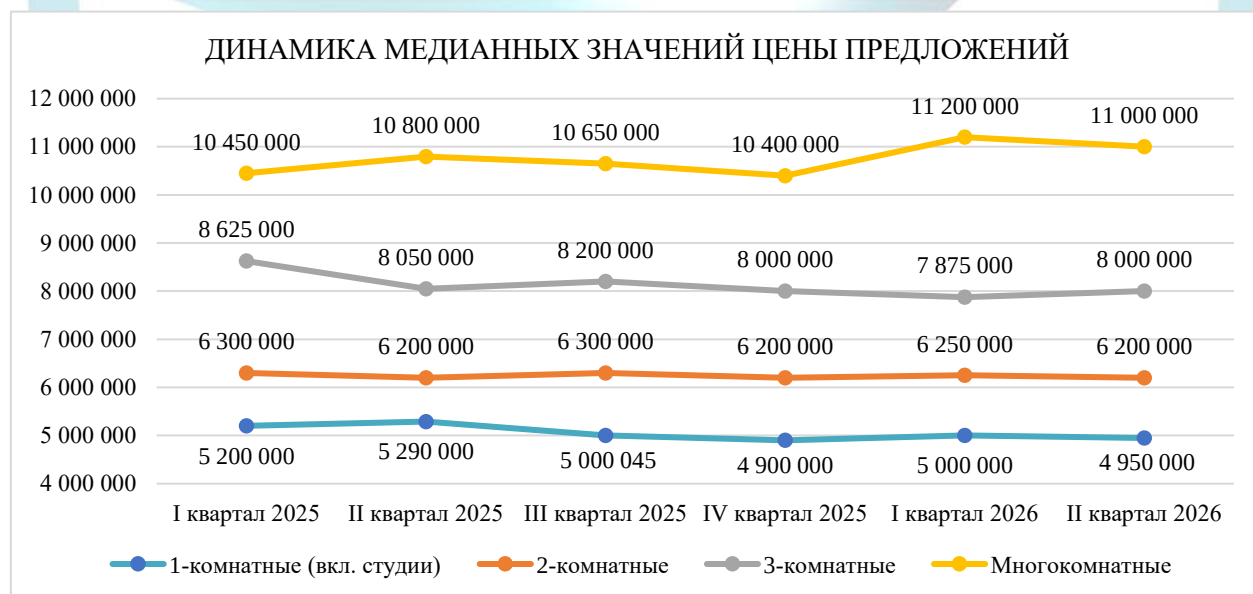


Рисунок 3

² Специалисты, обеспечивающие профессиональное сопровождение сделок и помогающие клиентам ориентироваться на рынке недвижимости: риэлторы и агентства недвижимости, оценщики, юристы, девелоперы, инвесторы, управляющие компании и т.п.

³ Медиана – «серединное» значение (менее чувствительна к аномально высоким и низким значениям в отличие от «среднего»).

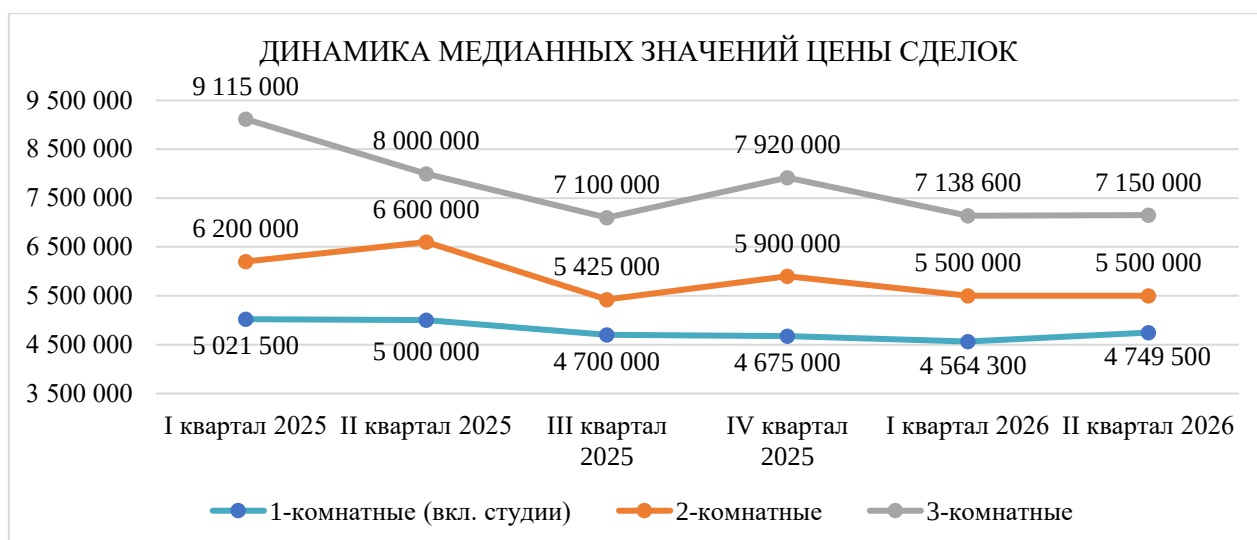


Рисунок 4

Сравнительный анализ данных в диаграммах выявляет заметный разрыв между ценами в объявлениях и фактическими ценами сделок, что является прямым следствием текущей рыночной конъюнктуры. Эта картина наблюдается во всех сегментах кроме однокомнатных квартир. В последнем случае отсутствие значимого дисконта объясняется высокой ликвидностью и устойчивым спросом. При этом цены предложений сохраняют относительную стабильность на протяжении всего обозреваемого периода. Что же касается сделок с недвижимостью, то наблюдается устойчивое ценовое плато с минимальными отклонениями от уровней прошлого года в сегментах 1-комнатных и 2-комнатных квартир. Исключение составляет сегмент 3-комнатных квартир, где фиксируется заметная нисходящая динамика. Данный тренд обусловлен необходимостью продавцов идти на значительные уступки и предоставлять существенные скидки для реализации объектов в условиях избыточного предложения и снижения покупательской активности.

Одним из основных ценообразующих факторов, оказывающих влияние на цену квартир, является местоположение.

Для дальнейшего анализа по местоположению выделены 8 ценовых зон по схожести формирования цен на недвижимость и основных факторов, влияющих на цены предложений (расположение, престижность района, транспортная доступность, наличие парковок, развитая инфраструктура). Группировка неформализованных районов по ценовым зонам приведена в Таблице 2.

Таблица 2

Ценовая зона	Неформализованные районы
Зона ПК № 1	Топоркова
Зона ПК № 2	Северо-Восток, Озеро Медвежье
Зона ПК № 3	6 км, Дачная, АЗС, Вулканная, КП- Краевая больница, Центр, Силуэт, Авангард-10 км, Нижний Авангард, Горизонт, 9 км – 8 км, Электрон, Коммунпроект, 4 км, 5 км, Хлебзавод-Горводоканал

Зона ПК № 4	Кирпичики, Сероглазка, Сероглазка -Нефтебаза, Моховая, Садовая, Стройматериалы, Вилуйский
Зона ПК № 5	Красная Сопка, Сапун гора, СРВ, 75-й участок, 9 школа, Стадион Водник, ДОФ, Солнечный
Зона ПК № 6	11 км, Океанская, ЖБФ, Богородское озеро, Нагорный, Дальний, Заозерный, Госпиталь, Авача
Зона ПК № 7	Долиновка, Завойко, Рябиковская
Зона ПК № 8	Тундровый, Чапаевка, Радыгино-1, МТФ, Халактырка

В Таблице 3 приведены средние цены предложений продажи квартир по комнатности в разрезе ценовых зон.

Таблица 3

Ценовая зона	Количество предложений	Среднее значение цены, руб.			
		1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	многокомнатные
Зона ПК № 1	46	13 250 000	14 918 571	23 564 286	20 288 889
Зона ПК № 2	292	6 835 972	9 308 646	11 767 653	15 365 644
Зона ПК № 3	1435	5 068 913	6 408 792	8 710 310	11 383 523
Зона ПК № 4	289	4 532 642	5 667 606	7 024 944	10 190 000
Зона ПК № 5	216	4 187 778	5 078 710	6 461 429	8 720 000
Зона ПК № 6	80	3 571 429	5 011 842	7 430 833*	6 820 000
Зона ПК № 7	90	3 437 500	4 284 962	5 995 238	-

*Высокий показатель среднего значения цены в Зоне ПК № 6 обусловлен наличием предложений квартир, с новым современным ремонтом и наличием качественных предметов мебели.

Приведённые выше значения цен предложений в разрезе ценовых зон подтверждают сложившуюся на рынке недвижимости квартир тенденцию – местоположение остается одним из главных ценообразующих факторов. Ценовая Зона ПК № 8 в обозреваемом периоде представлена лишь единичными предложениями.

На рынке недвижимости г. Петропавловска-Камчатского многокомнатные квартиры представлены преимущественно 4-комнатными (95% от всех многокомнатных квартир), 5 и 6-комнатные присутствуют в виде единичных предложений. Из-за существенного разброса в площади многокомнатных квартир от 59,1 до 277,9 м² среднее значение цены носит информационный характер, не отражающий общих тенденций в сегменте многоквартирных квартир.

На цену квартир также оказывают влияние следующие факторы: качество внутренней отделки, обустроенность квартиры (с мебелью, техникой или пустая). Потенциальные покупатели особенно внимательны к состоянию квартир с большим количеством комнат из-за возможных дополнительных затрат на ремонт.

Существенным различием в ценах квартир является также архитектурно-планировочное решение многоквартирных жилых домов (далее – МКД), другими словами – «планировка». Цены квартир с более современной и/или удобной планировкой дома (при прочих равных условиях) являются более высокими.

В г. Петропавловске-Камчатском в процессе анализа выделены следующие типы планировок МКД: «Сталинка», «Хрущевка», «Брежневка», «Камчатская панельная система» (далее – КПС), «Улучшенная», «Моргидрострой» (далее – МГС), «Новая 90-ые», «Новая 2000», «Новая 2010», «Комфорт» и «Новострой».

Распределение предложений о продаже квартир в разрезе планировок и комнатности приведено на Рисунок 5.

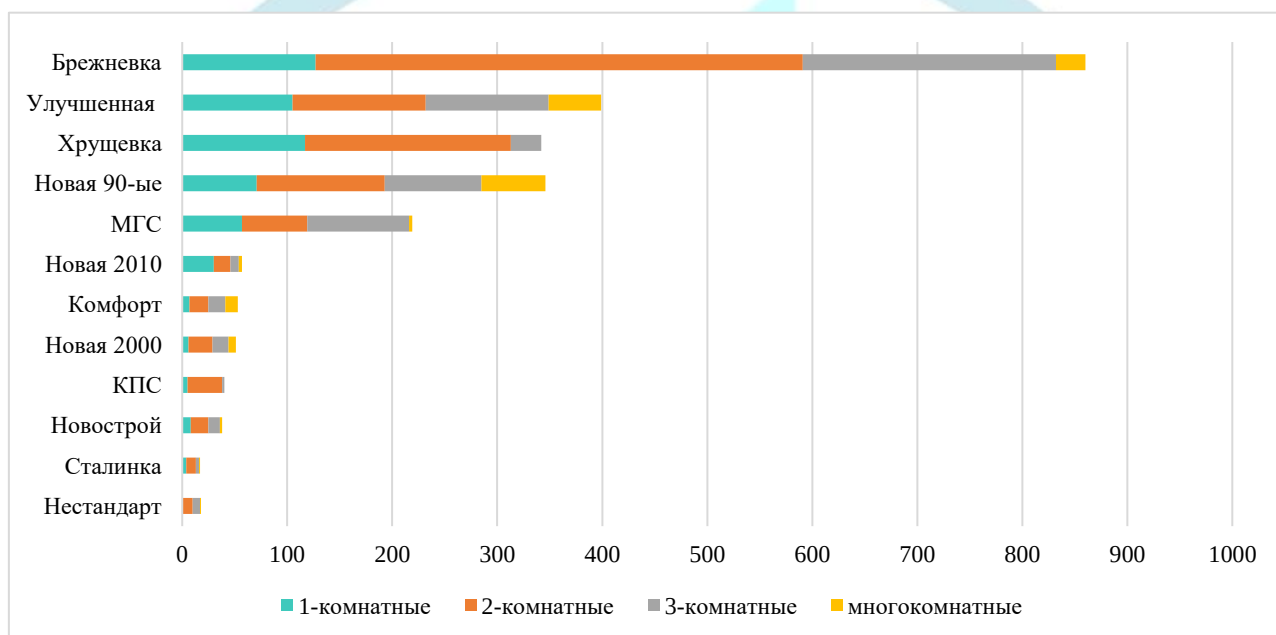


Рисунок 5

Стабильное преобладание на рынке недвижимости квартир с планировкой «Брежневка» обусловлена массовым строительством таких домов в период с 1960 по 1985 годов (масштабная программа строительства жилых домов, известных как «Брежневка», которые пришли на смену «Сталинкам», «Хрущевкам», была направлены на улучшение жилищных условий советских граждан). Постепенное устаревание жилого фонда советской застройки создает ценовой разрыв с современными домами. Распределение средних цен по планировкам в разрезе комнатности приведено в Таблице 4.

Таблица 4

Планировка	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
Комфорт	10 457 143	15 955 000	22 456 250
Новострой	8 136 250	10 552 353	16 326 364
Новая 2010	7 045 000	10 475 000	13 448 750
Новая 2000	7 083 333	9 023 913	12 745 467
Нестандарт	-	8 655 778	14 192 857
Новая 90-ые	5 631 739	7 761 314	10 344 133

Улучшенная	4 906 191	6 487 591	8 584 359
МГС	4 443 890	6 162 194	7 354 950
Брежневка	4 979 493	5 909 024	7 498 378
КПС	4 530 000	5 368 030	7 150 000
Хрущевка	4 342 991	5 332 331	6 487 759
Сталинка	3 662 500	4 711 111	8 450 000*

*Высокий показатель среднего значения цены в обусловлен наличием нескольких предложений квартир с новым современным ремонтом и наличием качественных предметов мебели и бытовой техники.

Приведенное распределение показывает явную зависимость цены предложения от архитектурно-планировочного решения МКД, в котором расположена квартира.

Высокая цена на квартиры планировки типа «Комфорт» обусловлена, в том числе, большим размером площади нетипичной для соответствующей комнатности квартир. Так, площадь 1-комнатных квартир достигает до 62,5 м², 2-комнатных квартир – до 82 м², 3-комнатных квартир – до 110 м².

Низкая цена на квартиры планировки «Сталинка» помимо года постройки таких МКД обусловлена также влиянием местоположения – отдаленные районы с низкой экономической активностью города «СРВ», «ЖБФ», «Океанская», «Красная Сопка», «Рябиковская».

Справочная информация по типам планировок многоквартирных домов, используемых в жилищном строительстве в г. Петропавловске-Камчатском, размещена в разделе мониторинга рынка недвижимости <https://gko.kamgov.ru/MRN.php>

КГКО

Елизово

Рынок вторичного жилья в Елизово в первой половине 2026 года показал рост средней цены за метр: если в первом квартале она составляла 158 437,53 руб., то ко второму кварталу поднялась до 167 643,22 руб. (среднее значение за полугодие – 162 526,16 руб./м²). Также наблюдается дифференцированная динамика по сегментам. В сегменте 1-комнатных квартир цены сделок стабилизировались на уровне ~5,9 млн руб., что при росте предложений до 6,05 млн руб. указывает на высокую ликвидность и сдержанный торг. В сегменте 2-комнатных квартир отмечается оживление рыночной активности. Синхронный рост цен как в предложениях, так и в фактических сделках свидетельствует об укреплении рыночных позиций продавцов и повышении спроса в данном сегменте. Резкие колебания цен в сегментах 3-комнатных и многокомнатных квартир связаны с влиянием единичных дорогих лотов. Общий тренд рынка формируется под влиянием высокого интереса к компактным объектам жилого фонда в условиях текущей ипотечной политики, цикличностью встречных сделок, а также спецификой ценообразования в нишевых сегментах (объекты, которые выбиваются из массового сегмента из-за своих уникальных характеристик или ограниченного предложения).

Общий тренд рынка определяется смещением спроса на компактное жилье (из-за ипотеки), цикличностью встречных сделок и спецификой ценообразования в нишевых сегментах.

Наглядно динамика медианного значения цены в разрезе комнатности в г. Елизово представлена на Рисунках 6 и 7.

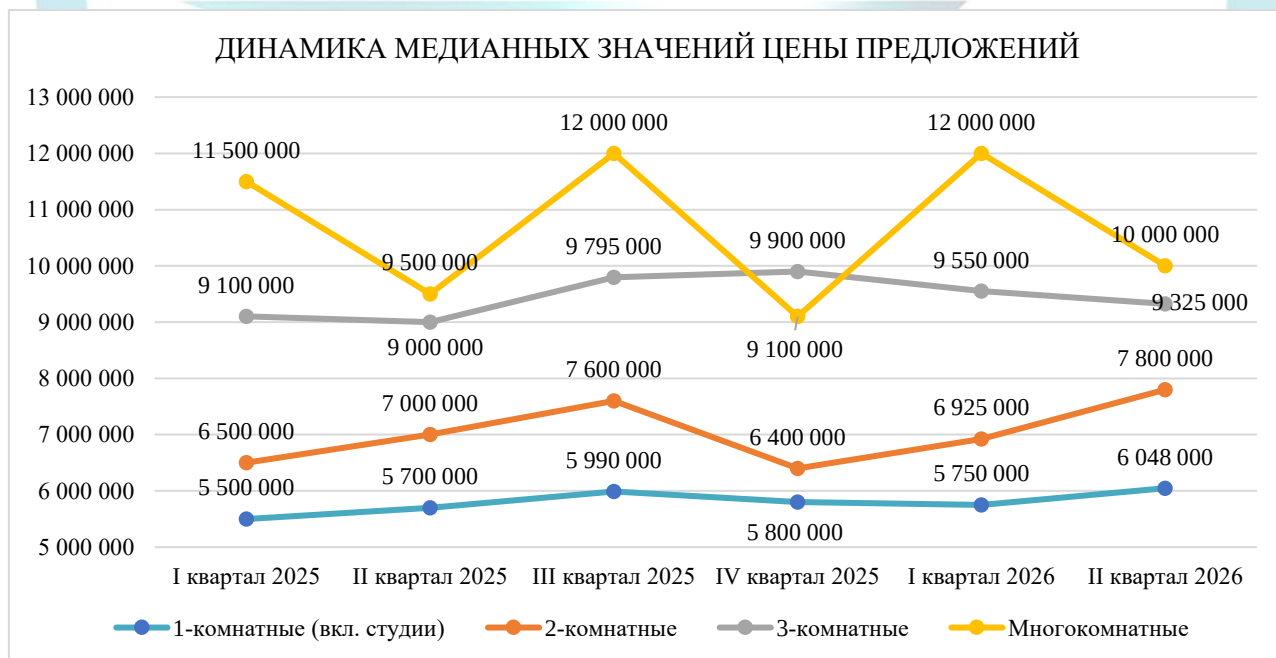


Рисунок 6

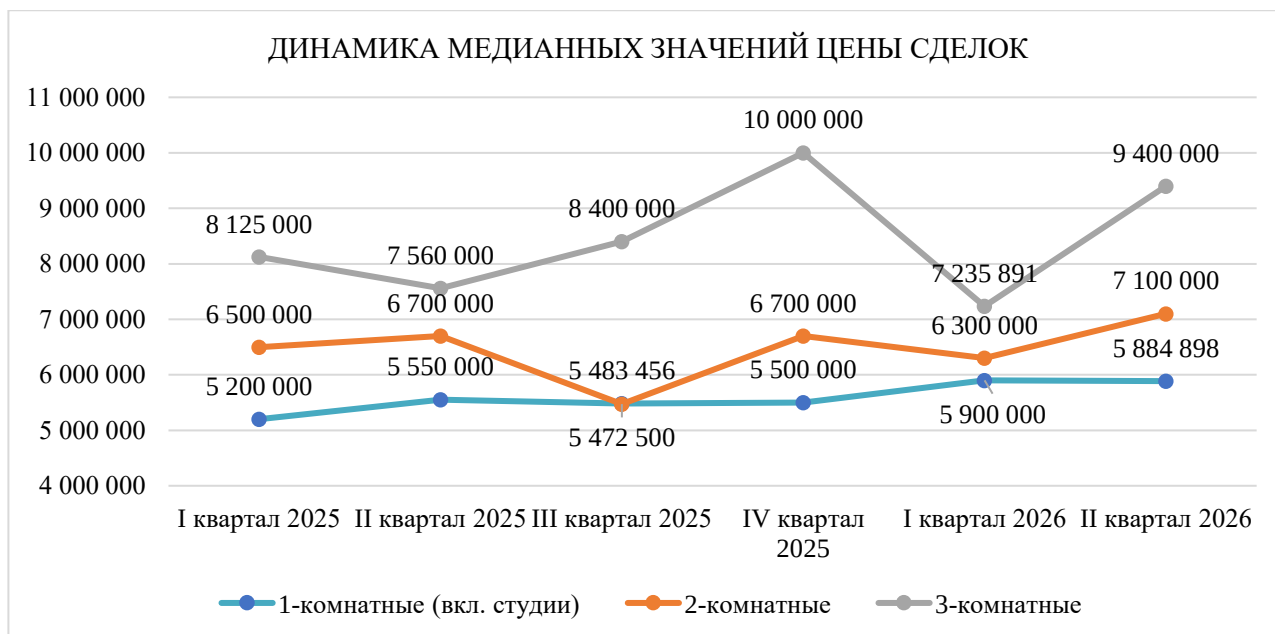


Рисунок 7

Наблюдается существенная разница в стоимости квартир на этапе предложения и при заключении сделки купли-продажи. Наибольшая разница характерна для однокомнатных и двухкомнатных квартир, где выше конкуренция и больше возможностей для торга. Однако в сегменте 3-к квартир рынок выглядит более устойчивым, во втором квартале разрыв между ценами объявлений и сделок нивелирован, а фактические цены зачастую даже превышают стартовые предложения. Это указывает на ограниченное предложение в данном сегменте и высокой готовности к приобретению ликвидного жилья по рыночной стоимости.

На рынке недвижимости г. Елизово также прослеживается устойчивая тенденция к концентрации спроса в центральной части города при одновременном снижении интереса к периферийным районам.

Ценообразование на жильё демонстрирует явную зависимость от расположения: в отдалённых микрорайонах цены на квартиры остаются более доступными по сравнению с центральной частью города. Престижность локации и высокий уровень развития инфраструктуры определяют высокую стоимость квартир в центральной части города. Дополнительными факторами привлекательности выступают:

- удобная транспортная развязка;
- развитая социальная инфраструктура;
- достаточное количество образовательных учреждений (детские сады, школы).

Активное строительство в центральной части города продолжается: здесь возводятся современные многоэтажные жилые комплексы, что дополнительно стимулирует спрос на недвижимость в этом районе.

Для дальнейшего анализа рынка квартир выделены 4 ценовые зоны по схожести формирования основных факторов, влияющих на ценообразование (Таблица 5).

Таблица 5

Ценовая зона	Наименование районов
Зона ЕПП № 1	Северный, Северо-Западный, Торговый центр, Центральный
Зона ЕПП № 2	Геофизический, Половинка
Зона ЕПП № 3	Военный городок, Пограничный, Садовый, Хуторской
Зона ЕПП № 4	Аэропорт, Заречный, Мутной, Промышленный, Южный

В Таблице 6 приведены средние цены предложений продажи квартир по комнатности в разрезе ценовых зон.

Таблица 6

Оценочная зона	Количество предложений, шт.	Среднее значение цены, руб.		
		1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
Зона ЕПП № 1	171	6 328 767	8 424 984	11 395 982
Зона ЕПП № 2	68	5 897 222	7 690 690	10 599 944
Зона ЕПП № 3	88	5 275 000	5 979 630	8 166 207
Зона ЕПП № 4	42	4 765 780	5 691 538	7 503 000

Большая часть всех предложений объектов жилой недвижимости - 46%, представлены в Зоне ЕПП №1. Эта территория считается одной из самых привлекательных и удобных для проживания в г. Елизово и является зоной активной застройки (остальные ценовые зоны представляют собой в большинстве случаев районы со смешанной застройкой, где многоквартирная застройка соседствует с промышленными зонами).

Застройка г. Елизово отличается от застройки г. Петропавловска-Камчатского по планировочным решениям многоквартирных домов. По типам планировки все квартиры можно условно разделить на «Улучшенная (эркер)»; «Новострой»; «Старая Блочная»; «Новая Блочная», «Новая Панельная», их краткая характеристика приведена в Таблице 7.

Таблица 7

Планировка	Период массового строительства	Общий период строительства	Материал стен	Этажность
Улучшенная (эркер)	1986-1990	1983-1992	Крупнопанельные	5
Старая блочная	1971-1980	1961-1991	Крупноблочные	2-5
Новая блочная	1981-1990	1978-2010	Крупноблочные	2-5
Новая панельная	1986-1995	1983-2011	Крупнопанельные	5
Новострой	2011-2018	2009-2018	Железобетонные, монолитные	3-9

Распределение средних цен по планировкам в разрезе комнатности приведено в таблице 8.

Таблица 8

Планировка	Доля в общем объеме предложений	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
Новострой	8%	7 525 000	11 615 385	14 600 000
Новая панельная	11%	6 500 000	8 418 000	11 284 762
Новая блочная	39%	5 859 105	7 178 239	10 127 250
Старая блочная	34%	5 936 565	6 802 333	8 464 054
Улучшенная (эркер)	8%	4 969 347	6 283 333	8 416 667

Стоимость вторичного жилья в Елизово напрямую коррелирует с типом застройки: наиболее высокие цены характерны для новостроек и новой панельной застройки, что обусловлено современными планировками и лучшим техническим состоянием. Основной объем рынка (73%) формируют блочные дома (нового и старого фондов), определяющие средний ценовой уровень. Сегмент улучшенных планировок занимает 8% предложения и демонстрирует минимальную стоимость, что может быть связано с моральным устареванием типа застройки и локацией, в которых они расположены.



КГКО

Вилючинск

Рынок недвижимости Вилючинска, в силу статуса ЗАТО, характеризуется высокой однородностью жилого фонда и преобладанием типовых планировочных решений. В первом полугодии 2026 года на рынке наблюдается нестабильная динамика: в сегменте трехкомнатных квартир зафиксирован рост цен предложений (до 5,13 млн руб.), что обусловлено появлением ряда дорогостоящих объектов с улучшенными характеристиками (качественный ремонт, наличие мебели и бытовой техники). При этом наблюдается падение цен фактических сделок в данном сегменте (до 3,8 млн руб.). В сегментах малогабаритного жилья (1- и 2-комнатные квартиры) фиксируется заметный разрыв между стоимостью в объявлениях и ценой продажи, достигающий 30%, что указывает на то, что фактический уровень цен в данных категориях существенно ниже ожиданий продавцов. Такая ситуация может быть обусловлена снижением платежеспособного спроса, избытком предложения и переориентацией покупателей на более бюджетные варианты.

Динамика медианного значения цен предложений и сделок в разрезе комнатности в г. Вилючинск представлена на Рисунках 8 и 9.

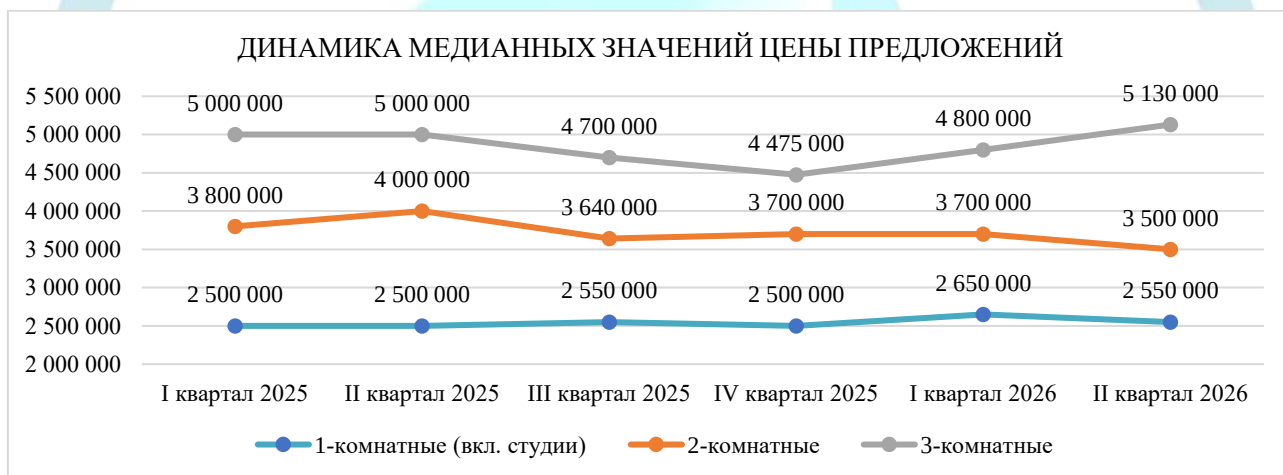


Рисунок 8

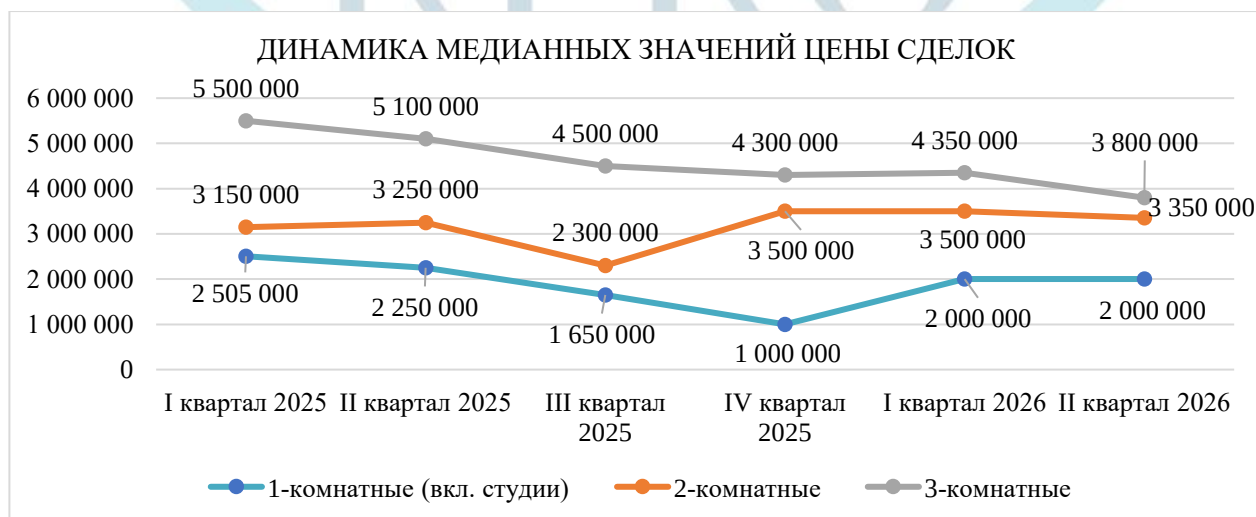


Рисунок 9

В четвертом квартале 2025 года в сегменте 1-комнатных квартир наблюдалось аномальное снижение цен реализации. Эта динамика может быть обусловлена завершением нескольких строительных проектов на территории Вилючинского городского округа и последующим отбытием профильных специалистов, что привело к выходу на рынок вторичного жилья большого пула объектов, которое в том числе ранее приобреталось под арендный бизнес. В условиях спешной реализации данных объектов продавцы проявили высокую готовность к торгу, что выразилось в существенном разрыве между первоначальными ценами предложений и итоговой стоимостью сделок.

В первом полугодии 2026 года всех сегментах фиксируется существенный разрыв между стоимостью объектов в объявлениях и фактическими ценами сделок. Например, в 1-комнатных квартирах разница достигает 550–650 тыс. руб., что указывает на сильную переговорную позицию покупателей и готовность продавцов идти на уступки для реализации объектов.

Территория г. Вилючинска разделена на три неформализованных микрорайона, в которых фиксируются предложения по продаже квартир: Рыбачий, Сельдевая и Приморский, в последнем сосредоточена основная доля населения города.

Доля предложений по продаже квартир в первом полугодии 2026 года в микрорайоне Рыбачьем составляет 6% от общего объёма, основная доля всего рынка недвижимости квартир сосредоточена в Приморском – 94%, микрорайон Сельдевая в анализируемом периоде не представлен. Из-за узкой локализации рынок слабо диверсифицирован, и динамика цен в городе фактически определяется ситуацией в Приморском микрорайоне.

Распределение средних цен предложений по продаже квартир по районам города в разрезе комнатности представлено в Таблице 9.

Таблица 9

Неформализованный района города	Количество предложений, шт.	Средняя цена предложения, руб.		
		1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
Приморский	201	2 587 008	3 646 977	5 029 794
Рыбачий	13	2 491 667	3 410 000	4 350 000

Застройка г. Вилючинска по архитектурно-планировочным решениям многоквартирных жилых домов схожа с застройкой г. Петропавловска-Камчатского. Многоквартирные жилые дома города по типам планировки делятся на «Хрущевка», «Брежневка», «Моргидрострой», «Улучшенная». Также встречаются планировка «Новая» и «Новострой», но в анализируемом периоде на рынке они не представлены.

Распределение средних цен по планировкам в разрезе комнатности приведено в Таблице 10.

Таблица 10

Планировка	Доля в общем объеме предложений	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
Улучшенная	32%	2 694 231	3 944 737	6 027 902
Брежневка	39%	2 550 000	3 662 791	4 325 000
Моргидрострой	9%	2 529 167	3 500 000	4 691 667
Хрущевка	21%	2 351 267	3 383 571	3 780 000

Приведенное распределение показывает зависимость цены предложения от планировки МКД, в котором расположена квартира.



Основные выводы

1. В первом полугодии 2026 года на рынке продажи жилых помещений Камчатского края продолжилось падение объема предложений, при этом основная часть предложений (73%) сосредоточена в Петропавловске-Камчатском.

2. Цена 1 квадратного метра жилья в Камчатском крае в первом полугодии 2026 года осталась на уровне предыдущего периода – 135 850 рублей.

3. Ценообразование на рынке жилой недвижимости напрямую зависит от локации. Наиболее высокие ценовые показатели установились в Елизово и Петропавловске-Камчатском, а более бюджетное жилье расположено в Вилючинске и отдаленных муниципальных образованиях. В крупных муниципалитетах локальные колебания цен обусловлены присутствием объектов премиального класса. Ключевыми факторами, определяющими рыночную стоимость, остаются локация, архитектурно-планировочное решение, уровень развития инфраструктуры, а также техническое состояние и степень оснащенности объекта.

4. При общем (непарном) мониторинге рынка зафиксировано существенное расхождение между средними ценами предложений и средними ценами фактических сделок.

Расхождение обусловлено не переговорным дисконтом («скидка на торг»), а структурной разницей между генеральными совокупностями: цены предложений формируются по всему массиву объектов (включая неликвидные и переоцененные), цены сделок – по ликвидному подмножеству (проданные объекты ликвиднее, дешевле в среднем, лучше по соотношению «цена/качество»). Дополнительно: в рамках одного объекта цена предложения формируется как ожидаемая цена сделки (средняя цена предложения на рынке) плюс надбавка («коэффициент уверенности продавца»), отражающая информационную неопределенность и стратегическое поведение.

Использование разницы средних непарных цен в качестве оценки торга даст систематически искаженный результат. Для корректной оценки переговорного дисконта рекомендуется парный мониторинг (сопоставление цены объявления и цены сделки по одному объекту) с достаточным объемом выборки.