

Цифровой след сделки: что данные о покупателе говорят о будущем девелопмента

Рынок жилья стабилизировался — но число сделок падает

108,1 млн. кв.м

ввод жилья в РФ за 2025
(+0,4% к 2024) — рынок
на пике объёмов

-15% к 2024

сделок на первичке СПб
и пригородов Ленобласти
за 2025

-12% к 2024

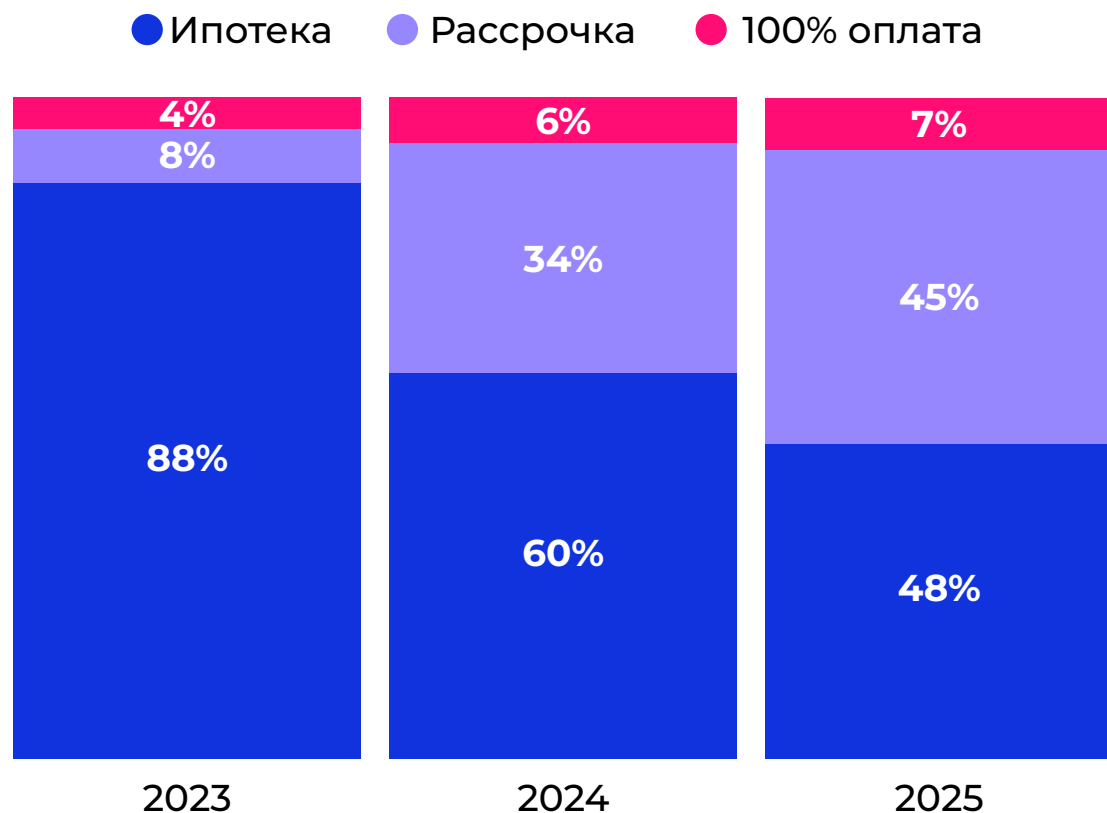
запуски новых проектов
застройщиками в 2025 году



Рынок переходит из режима «наращивать объём» в режим «не терять сделки».
Каждая сорванная сделка теперь дороже новой.

Покупатель перетекает из ипотеки в рассрочку

Структура оплаты новостройки, СПб-агломерация, доля сделок, %



в 5,6 раза

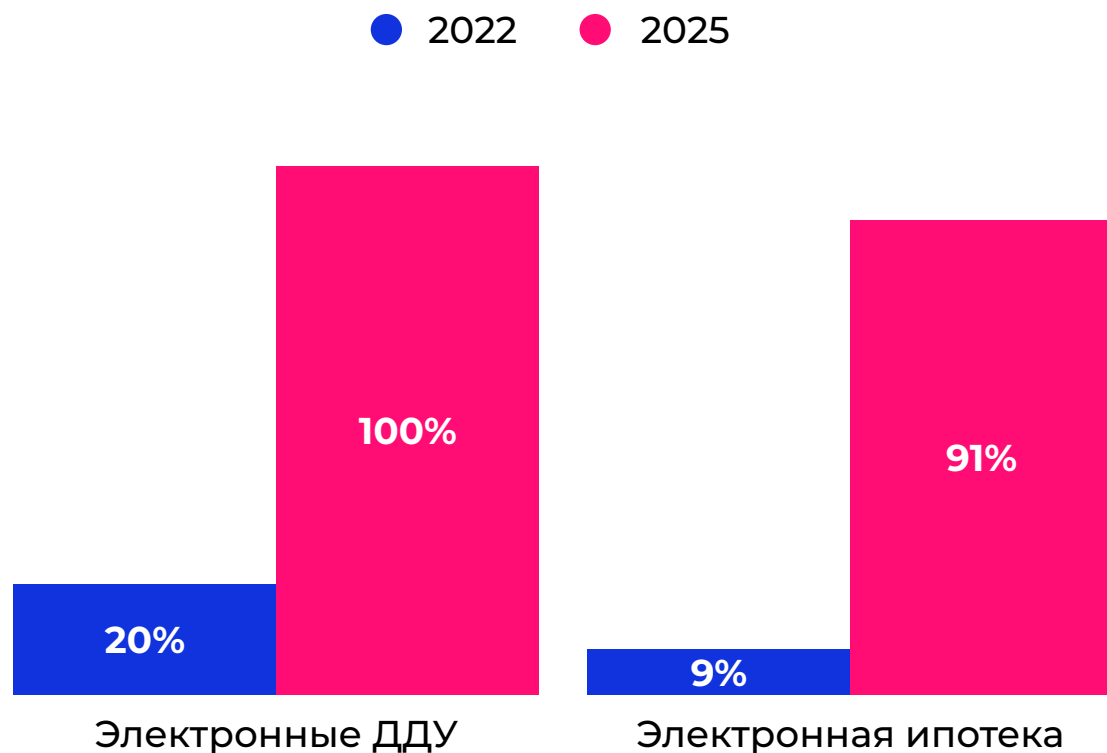
выросла доля рассрочки в Петербурге за два года — с 8% до 45% сделок

Семейная ипотека меняется

С октября ставку делают дифференцированной по числу детей. Для семьи с одним ребёнком в СПб — до 10–12% вместо 6%.

Сделка ушла в цифру — пока рынок спорил, стоит ли

Финальные этапы сделки оцифрованы почти полностью — даже передача ключей.



Даже передача ключей уходит в цифру

2–3×

быстрее передача через
цифровые сервисы

700 000+

квартир уже переданы
так по рынку



>50% домов в 2025 сдано с задержкой —
максимум с 2019. Финал ещё буксует.

в 10 раз е-ипотека с 2022 (9%→91%)

Конкуренция за продукт и цену почти исчерпана. Выигрывает тот, кто читает данные сделки и управляет ею быстрее.

Источники: Росреестр (О. Скуфинский, 12.2025); «Ъ» (08.2025) — доля просрочки; сервисы автоматизации заселения (2–3× и 700 000+ — данные вендоров)

Меньше рутины — больше важного



Время принятия решения

было

стало

~~2-3 недели~~ → 1,5-2 месяца

в бизнес-классе — до полугода



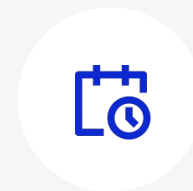
Доля ипотеки в сделках

было

стало

~~69%~~ → 48%

СПб + пригороды ЛО, 2024 → 2025



Доля рассрочки

было

стало

~~7%~~ → >25%

СПб и ЛО против ~15% по РФ



Длинный цикл решения и уход от ипотеки означают: покупателя теперь удерживает не реклама, а скорость, прозрачность и предсказуемость самой сделки. Сервисность и компетенции менеджеров выходят на первый план.

Портрет покупателя 2026



38 лет

средний возраст покупателя на
первичном рынке



каждая **10-я**

ипотечная сделка проходит полностью
онлайн



81%

ипотечных сделок в СПб — семейная
ипотека (та, что сейчас меняется)



Спрос смещается в онлайн быстрее, чем большинство застройщиков успевает подготовиться.

Где на самом деле живёт конкуренция

ВОРОНКА ОТДЕЛА ПРОДАЖ ЗАСТРОЙЩИКА



Внимание застройщика почти всё уходит в левую зону.

А деньги и нервы теряются и в правой — там, где клиент уже привлечён и оплачен.

Застройщики воюют за клиента там,
где конкуренция уже максимальна
и почти не инвестируют в последние
этапы сделки, где конкуренции почти нет,
а цена ошибки выше

сделка.рф

Зона высокой конкуренции



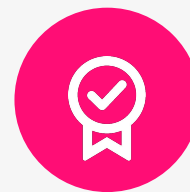
Лидген

Реклама, SEO, агрегаторы — все застройщики борются за один и тот же трафик



Квалификация и встречи

CRM, скрипты продаж, обучение менеджеров — зрелая, насыщенная область



Закрытие и бронь

Скидки, акции, рассрочки — здесь идёт открытая ценовая война



Каждый следующий процент конверсии здесь стоит всё дороже. Это перегретая область.

Рынок жилья стабилизировался — но число сделок падает

57%

Управление
закупками

53%

Проектирование

53%

Управление
документацией



Закупки, проектирование, документация — это всё про себестоимость и сроки строительства. Туда идут основные бюджеты, а процесс сделки с покупателем остаётся недоинвестирован.

Подписание договора → Заккрытие сделки

Клиент уже принял решение и привлечён — но сделку ещё можно потерять или испортить здесь



Подписание договора

Ручной сбор подписей, согласование очных встреч



Регистрация в РосРеестре

Самый долгий этап, зависимость от внешних органов
и ошибок в документах



Счёт и оплата

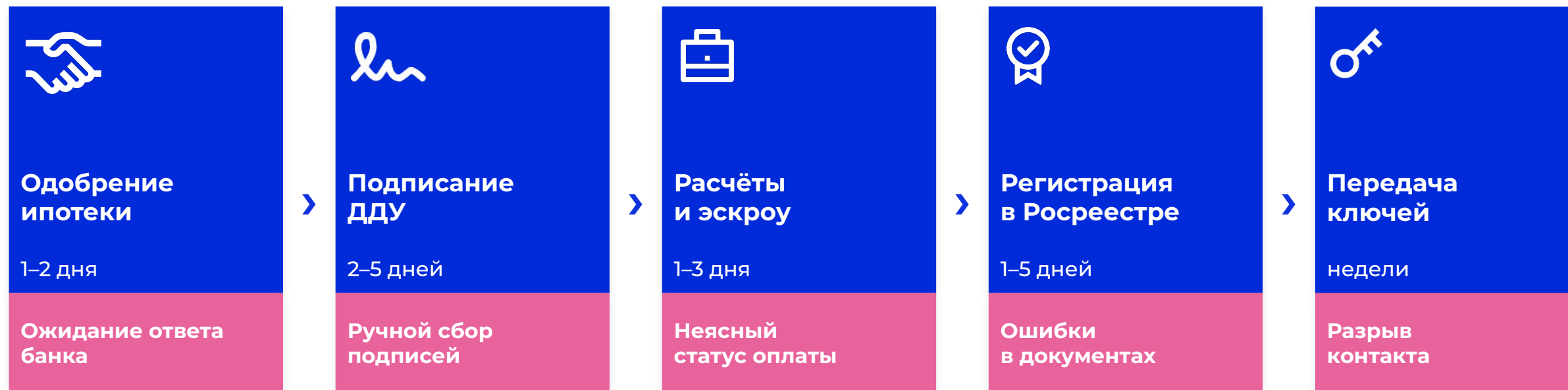
Непрозрачный для клиента статус расчётов



Заккрытие сделки

Контакт с клиентом обрывается — упущенная точка для NPS

Где реально теряются время, деньги и нервы



Цифровая платформа оптимизирует каждый этап. Электронная регистрация, контроль эскроу и автопроверка документов убирают ручные разрывы между этапами.

Ориентировочные сроки по данным рынка и Росреестра (2025). Точки потерь — типовые узлы по данным сделок на платформе

Что меняется, когда сделкой управляют по данным

Одобрение ипотеки

было стало
~~24 часа~~ → 4 часа

Доля одобрений по заявке

было стало
~~≤70%~~ → 86%

Регистрация ДДУ

было стало
~~Неделя~~ → 1 день

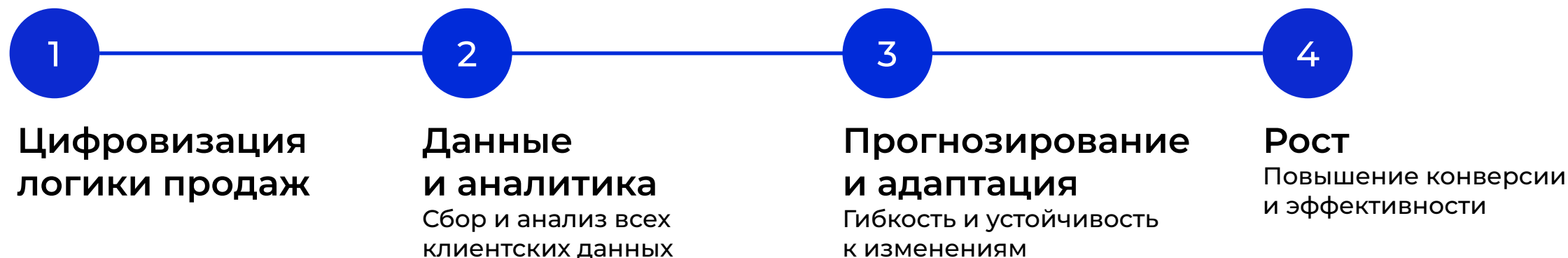
Передача 250 квартир

было стало
~~Неделя~~ → 2-3 дня



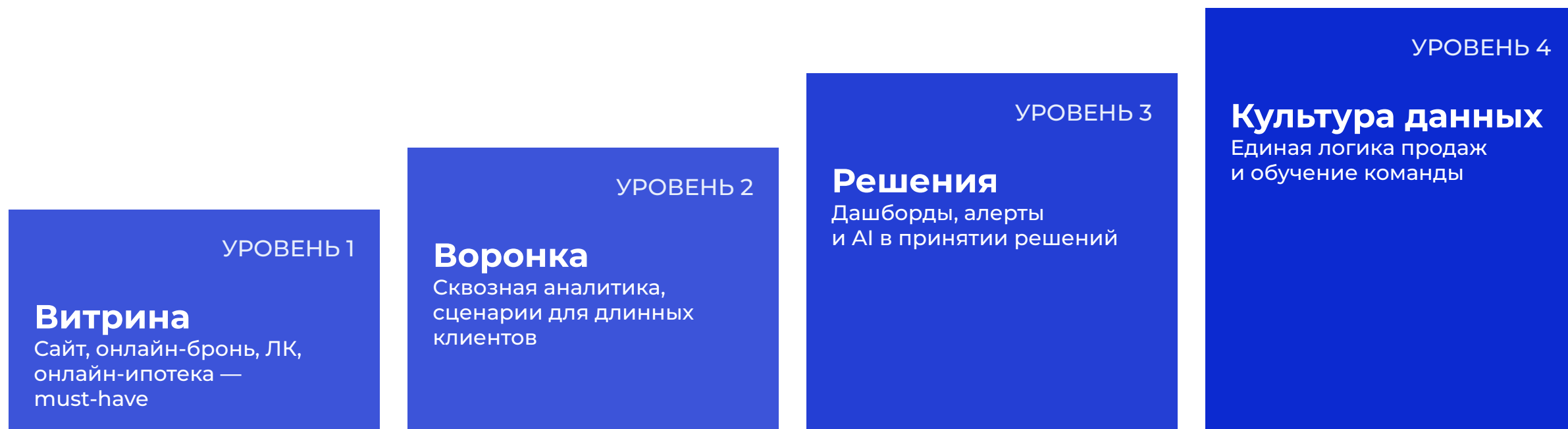
По данным кейса застройщика на платформе Сделка.РФ. ИИ-прескоринг снижает риск по сделке на 40%, подача в 2+ банка повышает одобрение на 17 п.п. И всё это видно в одном дашборде, где застройщик в реальном времени видит, где стоит каждая сделка.

Рост даёт только цифровизация логики продаж и принятия решений



Рынок недоинвестирован — и это окно возможности

4 уровня цифровой зрелости — где сегодня большинство застройщиков



~44%

средний уровень цифровой зрелости
застройщиков (у малых — 33%)

< 1%

выручки застройщики тратят на IT —
против ~5% в ретейле

Цена ошибки

40–45%

броней в среднем по рынку срываются
и не доходят до договора

С платным бронированием и автоматизацией

срыв броней **до 10%**

цикл сделки **52 → 30 дней**

конверсия в продажу **до 94%**

Почему это дороже, чем кажется

- Клиент уже оплачен маркетингом — отказ здесь не равен отказу на этапе лида
- Юнит забронирован и простаивает — не продаётся другим
- Плохой финал убивает рекомендации и повторные продажи
- Потерять сделку тут — не то же, что потерять лид

Рынок жилья стабилизировался — но число сделок падает

18%

компаний даже не пытаются
считать эффект цифровизации

39%

испытывают серьёзные
трудности при расчёте эффекта

43%

наладили процесс измерения
эффекта



Если по отрасли в целом измерение эффекта — проблема, то в зоне сделки с клиентом это ещё хуже: туда вообще редко смотрят как на объект цифровизации

Что девелопер может сделать уже завтра

1

Оценить уровень своих затрат в цифровизацию и уровень цифровой зрелости

2

Оцифровать «хвост» сделки
Одобрение → подписание → эскроу → регистрация → передача ключей. Дашборд

3

Оставить только работающие отчёты
Фокусировка вместо десятков дашбордов «для галочки».

4

Измерить эффект в деньгах и сроках
Считать микро конверсии и разбивать воронку на микро этапы



Проверьте свою цифровую зрелость.

По QR-коду — короткий чек-лист: на каком вы уровне и сколько тратите на цифру.

Спасибо за внимание

По QR-коду расширенная аналитика. Мы оцифровали поток сделок за год, где динамика спроса, чеков и сроков кредитования обновляется в реальном времени.

сделка.рф



Аналитика и материалы