

Где в России проще всего продать квартиру?

Сентябрь 2019



- Медианный срок продажи квартиры в России в первые 7 месяцев 2019 г. составил 79 дней, средний — 90 дней.
- За 3 месяца удавалось продать порядка 90% всех выставленных на рынок объектов.
- Быстрее всего жилье приобретали в Республике Саха, Камчатском крае и Удмуртии. Медианный срок продажи там составляет всего 2 месяца.
- Около половины объектов уходят по первоначальной цене. Скидки обычно начинают предлагать после 70 дней поиска покупателей.
- Наибольшие скидки предоставляют в наиболее низких ценовых сегментах. Общее снижение цены редко превышает 8% от первоначальной заявленной стоимости.

Совместно с коллегами из компании «ДомКлик» мы проанализировали, сколько времени занимает продажа квартиры в разных регионах России. Для этого использовалась выборка объемом в 1 млн объявлений. Рассматривалась информация о сделках, совершенных как на первичном, так и на вторичном рынке с января по июль 2019 г. включительно.¹ Следует понимать, что такой временной промежуток — достаточно короткий для рынка недвижимости, поэтому полученные цифры — это именно описание текущей конъюнктуры. Но картина может изменяться как на уровне отдельных регионов, ввиду локальных факторов, так и в целом по стране (вместе с экономическим циклом). Витрина «ДомКлик» представлена во всех регионах России; за указанный период сделки с недвижимостью проводились в статистически значимых объемах более чем в 300 городах и населенных пунктах.

График 1. Топ-10 регионов (слева) и городов по наиболее коротким медианным срокам продажи квартир (дни)



Источник: рассчитано по данным «ДомКлик».

¹ Квартира при этом могла появиться на рынке и раньше указанного периода; речь идет именно о дате заключения сделки.

В 2019 году типичный срок продажи квартиры в России составляет 79 дней после ее появления на рынке.² За три полных месяца уходит порядка 90% объектов. Лишь 2% предложений не находят своего покупателя дольше 6 месяцев — этот срок можно считать тревожно долгим «зависанием». В целом россияне выбирают средний ценовой класс. Относительно дорогие лоты уходят на 20 дней быстрее, чем лоты из дешевых сегментов.

В лидерах регионов по скорости продажи квартир — Республика Саха (Якутия), Камчатский край и Удмуртия. В этих субъектах средний срок реализации недвижимости составляет два месяца. В десятку ожидаемо попали Москва и Санкт-Петербург, где покупателя удается найти за 66 и 68 дней соответственно. Среди городов и населенных пунктов, правда, были зафиксированы и более впечатляющие результаты. Так, в Засечном Пензенской области для заключения сделки требовалось всего 44 дня. Выделяются и отдельные точки в Подмосковье: Путилково, Орехово-Зуево, Королев, и это при том, что стоимость квадратного метра здесь относительно высока.

На первом и втором месте находятся небольшие, но показательные пригородные районы. Путилково — абсолютно характерный пример: несмотря на неудобства больших новых кварталов на границе МКАД, а также высокую нагрузку на инфраструктуру объектов, клиенты достаточно активно покупают подобный тип недвижимости. Главная причина — ценовая доступность таких объектов, то есть более низкая стоимость по сравнению с Москвой. Наши данные свидетельствуют о том, что спрос в этом сегменте формируется самостоятельно, поэтому застройщики активно строят «муравейники» на окраинах. Короткий срок экспозиции таких квартир только подтверждает повышенный спрос на недвижимость в подобных новых кварталах-спутниках на границах городов. Более того, это справедливо не только для Москвы и Санкт-Петербурга, но и для регионов.

График 2. Регионы (слева) и города с самыми длинными медианными сроками продажи квартир (дни)



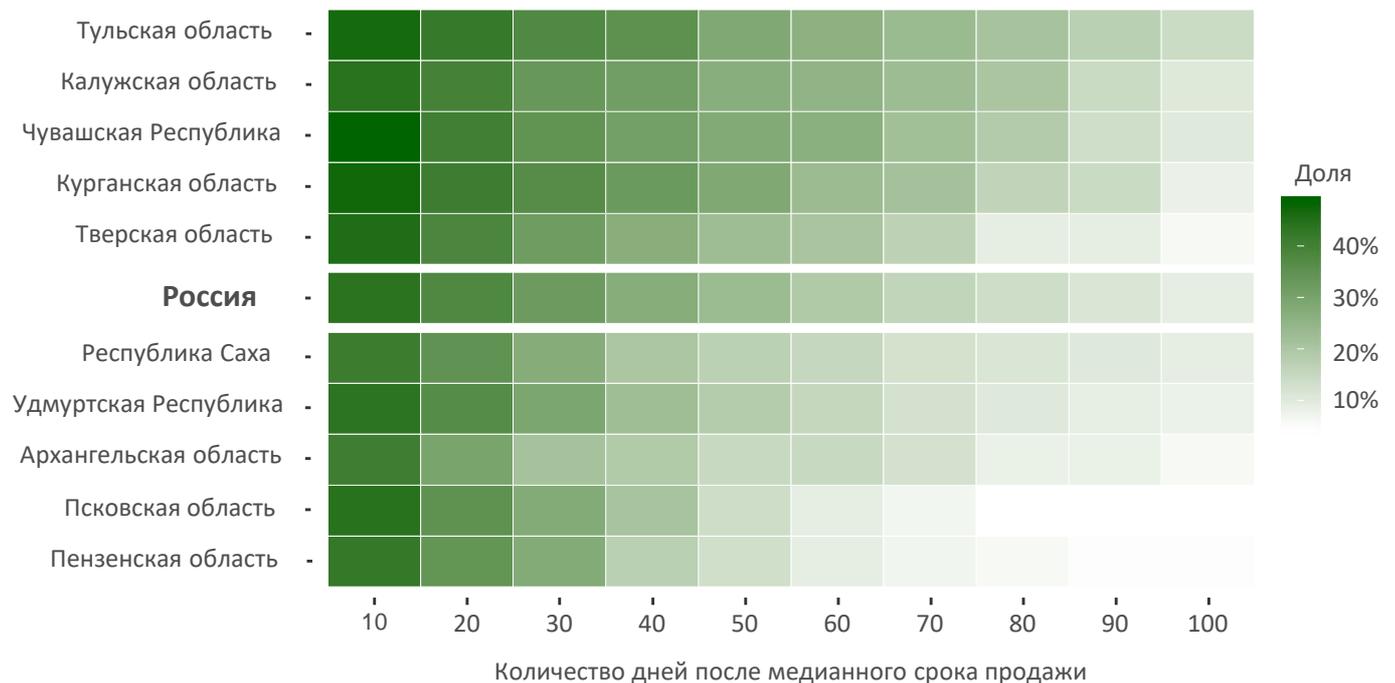
Источник: рассчитано по данным «ДомКлик».

В аутсайдерах оказались преимущественно регионы европейской части России, хотя абсолютный антилидер по итогам 7 месяцев 2019 г. все-таки Сахалинская область. В исследуемой выборке не хватило данных для получения надежных оценок по Северному Кавказу, однако, судя по имеющимся сделкам, он также расположился бы в нижней части рейтинга. В целом для замыкающей десятки субъектов характерен медианный срок продажи недвижимости — около 100 дней и более, что на четверть превышает показатель по всей стране и в полтора раза хуже лидеров. Среди отдельных городов дольше всего квартиру продавать придется в Шадринске Курганской области — на это следует закладывать почти полгода.

Отметим, что средний срок продажи квартиры обычно выше медианного. Для регионов, где спрос находится быстро, это превышение составляет 10–13 дней. Иными словами, большая часть объектов продается в обычные сроки, но что-то остается «висеть» в поисках своего покупателя (эти случаи как раз и приводят к росту средней оценки относительно медианы). А вот для регионов-аутсайдеров эти величины отличаются мало, что как раз и подтверждает факт в целом медленного рынка недвижимости.

² Указано медианное значение.

График 3. Распределение доли непроданной недвижимости по дням после наступления медианного срока продажи в регионе.³



Источник: рассчитано по данным «ДомКлик».

Любопытно, но вероятность «зависания» недвижимости не демонстрирует строгой взаимосвязи с ожидаемым сроком продажи. Так, например, подобных случаев достаточно мало в Псковской области, хотя медианный период продажи там составляет 96 дней. Или, например, Республика Саха возглавляет рейтинг по скорости совершения сделок, но при этом вероятность искать контрагента еще 100 дней сверх стандартных 60 составляет целых 9%.

При этом, конечно, полностью исключать наличие зависимости между медианой и «хвостом» распределения нельзя. В качестве ярких примеров можно привести Пензенскую и Тульскую области. Для первой медианный период продажи составляет 64 дня, а еще через 80 дней практически все лоты уже проданы. Диаметрально противоположная картина для второго региона: при медиане в 98 дней, 14% объектов продаются еще 100 дней сверх того. То есть и без того длительный срок поиска покупателя удваивается.

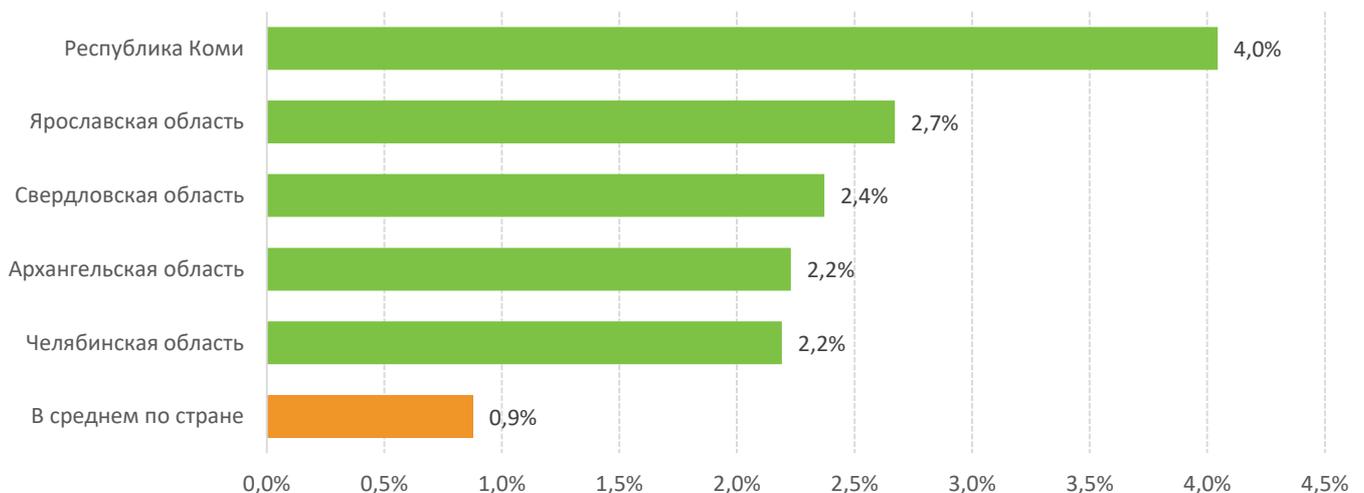
Среди отдельных квартир дольше всего в 2019 г. продавалась недвижимость в Саратове. Объект стоимостью чуть более 2 млн руб. провисел на рынке 230 дней. Рекорд самой быстрой сделки принадлежит Краснодару, где найти покупателя удалось всего лишь за полдня. Цена фактической продажи составила 2,4 млн руб.

Где и когда надеяться на скидку?

Согласно традиционному мнению, скидка — один из лучших инструментов управления темпами продаж недвижимости. Наши данные позволяют утверждать, что острой необходимости привлекать спрос в первые 7 месяцев 2019 года не было: средний размер скидок оказался невелик.

³ На графике приведено распределение остатков предложения недвижимости после наступления медианного срока продажи для соответствующего региона. Таким образом, в левом столбце значение соответствует доле непроданных квартир после медианного срока плюс 10 дней, во втором столбце слева — медиана плюс 20 дней и т.д. Ни одно значение в левом столбце не может превышать 50% (по определению медианы). Значение 0% означает, что к этому моменту вся недвижимость, вышедшая на рынок в условный первоначальный момент, была распродана.

График 4. Регионы с наибольшей скидкой цены сделки к первоначальной цене предложения

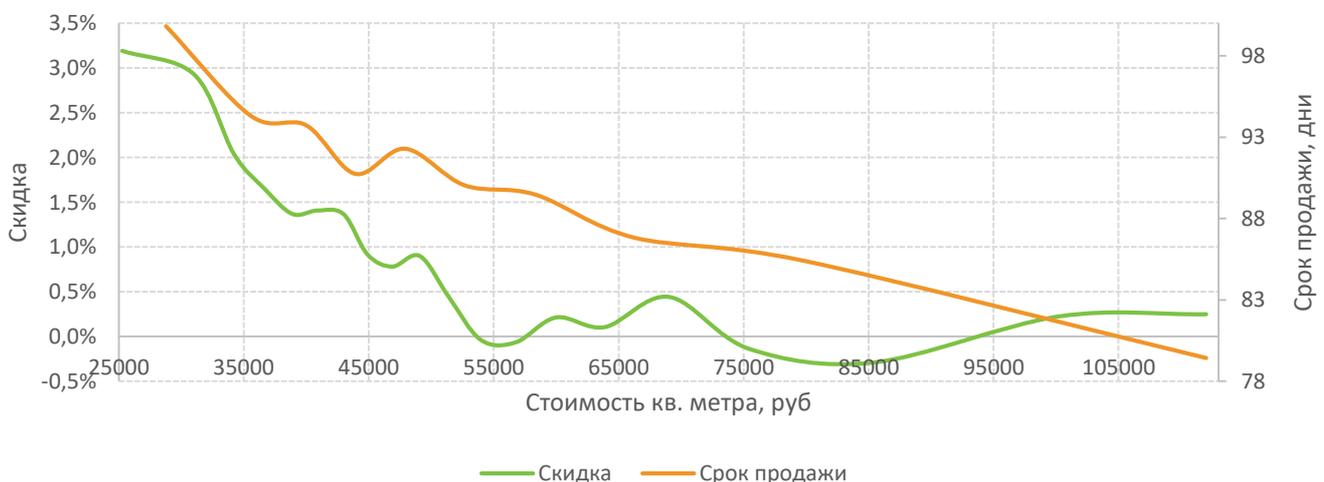


Источник: рассчитано по данным «ДомКлик».

В среднем по России сделки по продаже квартир заключались со снижением первоначальной цены на 0,9%⁴. Наибольший дисконт за рассматриваемый период был характерен для Республики Коми (4%), Ярославской и Свердловской областей (2,7% и 2,4% соответственно). Контрастная ситуация наблюдалась в Амурской области: здесь продавцам удавалось повысить цену в ходе продажи ориентировочно на 1,6%. В Москве средний размер скидки составил 0,5%, в Санкт-Петербурге — 0,6%, что чуть ниже среднего показателя по стране.

Такая картина представляется вполне закономерной. На протяжении всего 2018 г. основным драйвером рынка недвижимости являлось снижение ипотечных ставок. В ответ на увеличение спроса застройщики и собственники постепенно стали увеличивать цены. В первой половине 2019 г. стоимость кредитов на жилье прекратила падать, и число покупателей стабилизировалось. В результате появились предложения с дисконтом, но их немного, а величина скидки весьма умеренная. Продавцы понимают, что снижение ставок по ипотеке вполне может возобновиться, и не спешат избавляться от своих квартир.

График 5. Зависимость срока продажи и размера скидки от стоимости квартиры

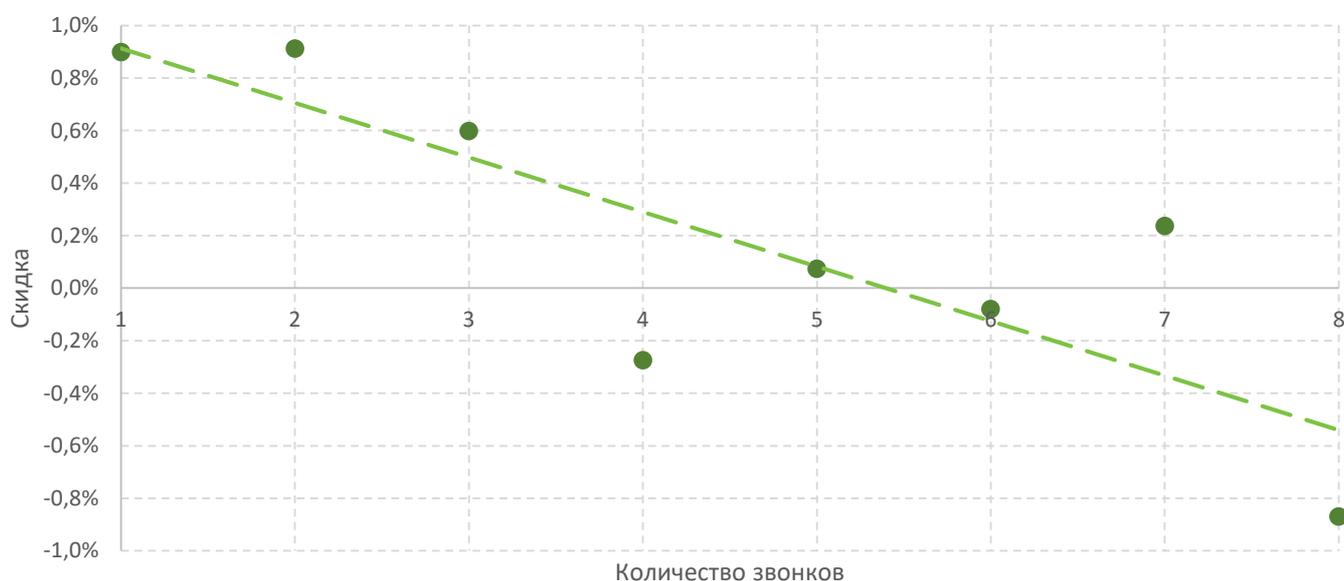


Источник: рассчитано по данным «ДомКлик».

⁴ Такой результат складывается из средней скидки 6,5% для квартир, которые не были проданы по первоначальной цене, и средней наценки 7,9% для наиболее популярных лотов.

В целом около половины объектов недвижимости продаются по первоначальной цене. Если продавец сразу точно определил цену спроса, то объект уйдет примерно за 71 день. В остальных случаях приходится изменять стоимость, что означает в первую очередь предоставление скидки. Размер этого дисконта мы оценили как соотношение между ценой сделки и исходной ценой объявления. Снижение стоимости лота в ходе продаж характерно прежде всего для наиболее дешевой недвижимости: средняя скидка достигает максимального значения для сегмента до 30 000 руб./кв. м и составляет 3%. Для более дорогих квартир уступки в цене менее характерны, и начиная с ценовой категории 55 000 руб./кв. м скидка в среднем составляет 0%. При этом в ряде случаев квартиру удается продать даже с небольшой наценкой (отрицательной «скидкой»). Всего с повышением цены совершаются 16,6 % сделок, в то время как с дисконтом - вдвое больше, 33,8%.

График 6. Размер скидки и покупательский интерес к объекту недвижимости

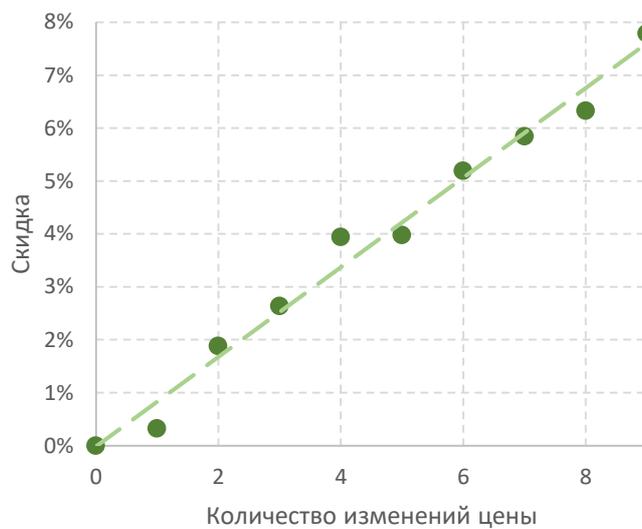


Источник: рассчитано по данным «ДомКлик».

Возможность повысить первоначальную цену возникает прежде всего для тех квартир, которые вызывают наибольшее внимание покупателей. Активность со стороны спроса мы косвенно оценили по количеству звонков, связанных с каждым объектом недвижимости. Увеличение звонков от одного до восьми кардинально меняет позицию продавца: средняя скидка в один процент превращается в наценку такого же порядка.

Скидка ожидаемо связана и со скоростью продажи квартиры. В случае быстрого заключения сделки нет необходимости снижать цену, а для плохо продающихся объектов со сроками, превышающими типичное значение (79 дней), продавцы готовы уступить в среднем более одного процента от первоначального запроса. При этом цена предложения снижается практически линейно: с каждой итерацией цена падает на 0,8 п. п., и для «зависших» объектов цена меняется по девять и более раз, приводя к существенной скидке порядка 8%. Однако в целом готовность пойти навстречу покупателю по мере затягивания процесса продажи перестает расти после четырех месяцев — скорее всего, большая часть продавцов уже не видит смысла в дальнейших уступках, если они не привели к сделке в течение этого срока.

График 7. Зависимость между размером скидки и сроком продажи (слева) и шаг изменения цены (справа)



Источник: рассчитано по данным «ДомКлик».

Приложение 1. Медианный и средний период продажи квартиры по регионам, по сделкам за январь–июль 2019 г.

Регион	Средний период, дней	Медианный период, дней
Алтайский край	87	73
Амурская область	90	85
Архангельская область	76	68
Астраханская область	92	83
Белгородская область	85	73
Брянская область	107	110
Владимирская область	104	99
Волгоградская область	100	90
Вологодская область	87	76
Воронежская область	100	90
Еврейская АО	123	129
Забайкальский край	83	78
Ивановская область	96	83
Иркутская область	90	77
Калининградская область	102	94
Калужская область	104	97
Камчатский край	73	62
Кемеровская область	109	97
Кировская область	90	82
Костромская область	104	102
Краснодарский край	83	71
Красноярский край	87	75
Курганская область	116	107
Курская область	88	75
Ленинградская область	88	76
Липецкая область	95	83
Магаданская область	109	92
Москва	77	66
Московская область	89	78
Мурманская область	89	75
Нижегородская область	83	75
Новгородская область	107	100
Новосибирская область	82	70
Омская область	95	81
Оренбургская область	91	81
Орловская область	83	74
Пензенская область	71	64
Пермский край	86	72
Приморский край	88	73

Регион	Средний период, дней	Медианный период, дней
Псковская область	87	73
Республика Адыгея	90	85
Республика Алтай	76	68
Республика Башкортостан	92	83
Республика Бурятия	85	73
Республика Дагестан	107	110
Республика Калмыкия	104	99
Республика Карелия	100	90
Республика Коми	87	76
Республика Марий Эл	100	90
Республика Мордовия	123	129
Республика Саха	83	78
Республика Северная Осетия — Алания	96	83
Республика Татарстан	90	77
Республика Хакасия	102	94
Ростовская область	104	97
Рязанская область	73	62
Самарская область	109	97
Санкт-Петербург	90	82
Саратовская область	104	102
Сахалинская область	83	71
Свердловская область	87	75
Смоленская область	116	107
Ставропольский край	88	75
Тамбовская область	88	76
Тверская область	95	83
Томская область	109	92
Тульская область	77	66
Тюменская область	89	78
Удмуртская Республика	89	75
Ульяновская область	66	66
Хабаровский край	83	75
Ханты-Мансийский АО	107	100
Челябинская область	82	70
Чеченская Республика	95	81
Чувашская Республика	91	81
Ямало-Ненецкий АО	83	74
Ярославская область	71	64

Приложение 2. Средний и медианный период продажи квартиры по городам, по сделкам за январь–июль 2019 г.

Город	Регион	Средний период, дней	Медианный период, дней
Абакан	Республика Хакасия	102	103
Анапа	Краснодарский край	83	66
Анкудиновка	Нижегородская область	83	89
Арзамас	Нижегородская область	83	60
Армавир	Краснодарский край	103	102
Артем	Приморский край	103	79
Архангельск	Архангельская область	72	52
Астрахань	Астраханская область	92	82
Балаково	Саратовская область	92	79
Балашиха	Московская область	77	77
Барнаул	Алтайский край	84	69
Батайск	Ростовская область	96	75
Белгород	Белгородская область	82	74
Березники	Пермский край	81	54
Березовский	Свердловская область	77	74
Биробиджан	Еврейская АО	123	129
Благовещенск	Амурская область	91	86
Болтино	Московская область	58	53
Братск	Иркутская область	90	79
Брянск	Брянская область	109	113
Бугры	Ленинградская область	57	50
Великий Новгород	Новгородская область	98	87
Видное	Московская область	76	65
Владивосток	Приморский край	67	58
Владимир	Владимирская область	96	86
Внииссок	Московская область	88	82
Волгоград	Волгоградская область	100	92
Волгодонск	Ростовская область	71	75
Волжский	Волгоградская область	98	85
Вологда	Вологодская область	87	78
Воронеж	Воронежская область	100	91
Всеволожск	Ленинградская область	111	110
Выборг	Ленинградская область	84	71
Гатчина	Ленинградская область	126	122
Геленджик	Краснодарский край	118	109
Глазов	Удмуртская Республика	125	126
Голубое	Московская область	89	94

Город	Регион	Средний период, дней	Медианный период, дней
Гурьевск	Калининградская область	115	111
Дзержинск	Московская область	74	58
Дзержинск	Нижегородская область	96	80
Димитровград	Ульяновская область	98	92
Дмитров	Московская область	94	90
Добрянка	Пермский край	114	91
Долгопрудный	Московская область	81	67
Домодедово	Московская область	89	80
Дубна	Московская область	99	97
Егорьевск	Московская область	94	75
Екатеринбург	Свердловская область	76	64
Ессентуки	Ставропольский край	83	74
Жуковский	Московская область	81	73
Засечное	Пензенская область	43	44
Звенигород	Московская область	95	93
Зеленодольск	Республика Татарстан	88	77
Златоуст	Челябинская область	114	116
Иваново	Ивановская область	96	83
Ивантеевка	Московская область	88	86
Ижевск	Удмуртская Республика	71	62
Йошкар-Ола	Республика Марий Эл	122	128
Иркутск	Иркутская область	91	79
Истра	Московская область	118	108
Ишим	Тюменская область	108	94
Казань	Республика Татарстан	81	66
Калининград	Калининградская область	101	92
Калуга	Калужская область	108	101
Кемерово	Кемеровская область	110	99
Киров	Кировская область	82	74
Киров	Ленинградская область	97	80
Клин	Московская область	117	108
Ковров	Владимирская область	118	118
Комсомольск-на-Амуре	Хабаровский край	86	84
Королев	Московская область	67	52
Кострома	Костромская область	105	103
Котельники	Московская область	88	77
Кохма	Ивановская область	104	78
Красногорск	Московская область	71	60
Краснодар	Краснодарский край	79	68
Краснокамск	Пермский край	90	63
Красноярск	Красноярский край	85	73
Крымск	Краснодарский край	108	66

Город	Регион	Средний период, дней	Медианный период, дней
Кудрово	Ленинградская область	74	64
Кумертау	Республика Башкортостан	97	92
Кунгур	Пермский край	114	143
Курган	Курганская область	112	102
Курск	Курская область	89	76
Липецк	Липецкая область	96	83
Лобня	Московская область	78	65
Люберцы	Московская область	75	62
Магнитогорск	Челябинская область	107	115
Маркова	Иркутская область	84	57
Махачкала	Республика Дагестан	130	125
Мегион	Ханты-Мансийский АО	95	88
Миасс	Челябинская область	110	96
Москва	Москва	77	66
Мурино	Ленинградская область	67	58
Мурманск	Мурманская область	89	75
Муром	Владимирская область	89	86
Мценск	Орловская область	96	82
Мытищи	Московская область	80	74
Набережные Челны	Республика Татарстан	66	59
Надым	Ямало-Ненецкий АО	115	100
Наро-Фоминск	Московская область	94	77
Находка	Приморский край	104	83
Нефтекамск	Республика Башкортостан	54	51
Нефтеюганск	Ханты-Мансийский АО	82	73
Нижевартовск	Ханты-Мансийский АО	95	82
Нижний Новгород	Нижегородская область	83	75
Нижний Тагил	Свердловская область	89	70
Никольское	Ленинградская область	74	54
Новое Девяткино	Ленинградская область	72	63
Новокузнецк	Кемеровская область	90	76
Новомосковск	Тульская область	93	68
Новороссийск	Краснодарский край	78	69
Новосибирск	Новосибирская область	83	72
Новочебоксарск	Чувашская Республика	123	110
Новочеркасск	Ростовская область	95	105
Новый Уренгой	Ямало-Ненецкий АО	85	75
Ногинск	Московская область	113	101
Норильск	Красноярский край	104	95
Ноябрьск	Ямало-Ненецкий АО	92	80
Обнинск	Калужская область	81	52
Одинцово	Московская область	77	69

Город	Регион	Средний период, дней	Медианный период, дней
Озерск	Челябинская область	139	149
Омск	Омская область	94	81
Орел	Орловская область	88	76
Оренбург	Оренбургская область	85	70
Орехово-Зуево	Московская область	59	51
Орск	Московская область	119	121
Орск	Оренбургская область	116	113
Пенза	Пензенская область	73	71
Переславль-Залесский	Ярославская область	108	93
Пермь	Пермский край	81	70
Петрозаводск	Республика Карелия	80	72
Петропавловск-Камчатский	Камчатский край	73	62
Подольск	Московская область	99	84
Полевской	Свердловская область	105	91
Псков	Псковская область	99	99
Путилково	Московская область	60	48
Пушкино	Московская область	83	72
Пыть-Ях	Ханты-Мансийский АО	96	75
Пятигорск	Ставропольский край	82	60
Раменское	Московская область	89	81
Реутов	Московская область	81	75
Ростов-на-Дону	Ростовская область	79	74
Рыбинск	Ярославская область	68	66
Рязань	Рязанская область	89	82
Салехард	Ямало-Ненецкий АО	81	65
Самара	Самарская область	90	80
Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	78	68
Саранск	Республика Мордовия	92	82
Саратов	Саратовская область	97	82
Свердловский	Московская область	95	80
Северный поселок	Белгородская область	114	128
Северодвинск	Архангельская область	82	75
Северск	Томская область	87	86
Сергиев Посад	Московская область	88	69
Серпухов	Московская область	105	112
Сертолово	Ленинградская область	102	103
Смоленск	Смоленская область	107	96
Соликамск	Пермский край	95	78
Сосновый Бор	Московская область	131	135
Сочи	Краснодарский край	89	78
Ставрополь	Ставропольский край	78	67
Старый Оскол	Белгородская область	93	74
Стерлитамак	Республика Башкортостан	91	76

Город	Регион	Средний период, дней	Медианный период, дней
Ступино	Московская область	96	94
Сургут	Ханты-Мансийский АО	100	94
Сызрань	Самарская область	88	75
Сыктывкар	Республика Коми	87	83
Таганрог	Ростовская область	104	101
Тамбов	Тамбовская область	97	89
Тверь	Тверская область	106	104
Тобольск	Тюменская область	99	84
Тольятти	Самарская область	75	57
Томск	Томская область	94	83
Туапсе	Краснодарский край	126	93
Туймазы	Республика Башкортостан	87	87
Тула	Тульская область	112	100
Тюмень	Тюменская область	103	90
Улан-Удэ	Республика Бурятия	103	99
Ульяновск	Ульяновская область	85	78
Усть-Илимск	Иркутская область	75	65
Уфа	Республика Башкортостан	74	63
Ухта	Республика Коми	55	53
Хабаровск	Хабаровский край	90	83
Ханты-Мансийск	Ханты-Мансийский АО	124	131
Химки	Московская область	82	77
Чайковский	Пермский край	86	75
Чапаевск	Самарская область	98	88
Чебоксары	Чувашская Республика	89	76
Челябинск	Челябинская область	91	81
Череповец	Вологодская область	83	70
Чернушка	Пермский край	77	73
Чехов	Московская область	103	89
Чита	Забайкальский край	83	78
Чусовой	Пермский край	90	64
Шадринск	Курганская область	148	167
Шахты	Ростовская область	82	91
Щелково	Московская область	84	76
Электросталь	Московская область	86	89
Элиста	Республика Калмыкия	58	49
Энгельс	Саратовская область	92	87
Южно-Сахалинск	Сахалинская область	108	106
Якутск	Республика Саха	75	61
Янино-1	Ленинградская область	88	71
Ярославль	Ярославская область	92	79
Электросталь	Московская область	86	89
Элиста	Республика Калмыкия	58	49

Авторы исследования: М. Матовников, Н. Корженевский, М. Камротов

Проект «СберДанные» — инициатива Сбербанка по обработке и анализу больших данных. На основе информации, получаемой из платежных систем и общедоступных источников, эксперты банка предоставляют количественные характеристики социально-экономических процессов, происходящих в стране на макро- и микроэкономическом уровне. При анализе используются только агрегированные обезличенные данные. Идентифицировать по ним конкретных клиентов невозможно. Персональная информация и любая информация, составляющая коммерческую тайну, не раскрываются.

«ДомКлик» от Сбербанка — сервис для поиска, продажи, покупки и аренды жилой и коммерческой недвижимости, а также оформления ипотеки Сбербанка. Сервис позволяет получить онлайн-одобрение ипотеки и объекта недвижимости и провести сделки купли-продажи недвижимости за один визит в офис банка. Запущен в 2017 году, занимает первое место по объявлениям о продаже квартир на вторичном рынке и третье — по посещаемости среди классифайдов по недвижимости (статистика «Яндекс.Радар»). Каждый второй ипотечный кредит Сбербанка в Москве и каждый четвертый по стране привлекается через «ДомКлик».

Редакторы выпуска: П. Сергеева, Е. Крылова.

При публикации материалов проекта ссылка на Сбербанк обязательна.

Электронная версия:



Контакты: media@sberbank.ru

ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.