

СТРОИТЕЛЬСТВО

Квартирный прирост

С 13 В СОФЖИ на основе анализа 1375 предлагаемых к продаже объектов недвижимости отмечают, что в сентябре 2018 года на рынке региона по числу предложений лидировали однокомнатные квартиры (794 предложения), затем идут двух- (356), и трехкомнатные (225). Средняя площадь предлагаемых на рынке квартир-новостроек составляет 56,15 кв. м, при этом средняя площадь однокомнатных квартир в регионе — 41,1 кв. м, двухкомнатных — 66,62 кв. м и трехкомнатных — 92,71 кв. м.

Мониторинг СОФЖИ показал, что средняя удельная цена предложения одного кв. м в новостройках Самары в сентябре была равна 47,6 тыс. руб. При этом наибольшая средняя цена предложения одного кв. м в новостройках высокой степени готовности зафиксирована у однокомнатных квартир в Ленинском районе (66,9 тыс. руб.), а наименьшая — у трехкомнатных квартир в Куйбышевском районе (37,2 тыс. руб.). Максимальное число предложений в новостройках в сентябре 2018 года пришлось на Красноглинский район — 36,2%, полное отсутствие предложений зафиксировано в Самарском районе.

По словам руководителя отдела по связям с общественностью СОФЖИ Нины Шумковой, в сентябре 2018 года была зафиксирована отрицательная динамика средней удельной цены предложения одного кв. м в новостройках региона. Этот показатель составил свыше 3,2 тыс. руб., или 6,39%. «Сейчас прошла компенсация резкого роста, наблюдавшегося в июле-августе 2018 года. Аналитики СОФЖИ объясняют столь резкое снижение средней удельной цены большим объемом предложения новостроек «бюджетного» сегмента в Красноглинском районе (в основной массе — ЖК «Новая Самара»). Доля этих предложений в общем объеме проанализированных предложений составила более 36% (при средней удельной цене предложения 1 кв. м общей площади чуть более 40 тыс. руб./кв. м). Данное обстоятельство не замедлило сказаться на общей картине динамики средней удельной цены предложения по городу в целом», — поясняет эксперт.

Что же касается ипотечного кредитования, по словам управляющего партнера коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимира Старинского, его показатели за 2018 год в Самарской области превышают аналогичные показатели прошлого года. «Не в последнюю очередь это связано со снижением процентной ставки. Для сравнения: с начала 2018 года средняя ставка составила 9,79% годовых, а на 1 марта 2017 года — 11,97%. На 1 марта 2018 года было выдано жилищных кредитов на 6,8 млрд руб., а на 1 марта 2017 года — на 3,6 млрд руб. Причем можно ожидать, что подобные тенденции сохранятся и в 2019 году — постепенное снижение процентной ставки с увеличением объема выданных средств. С одной стороны, есть обстоятельства, которые могут сыграть против этого: снижение курса рубля, инфляция и падение реальных доходов населения. Но, как показывает опыт предшествующих лет, эти обстоятельства не



Для определенного сегмента жителей Самарской области квартира в центре города перестала быть пределом мечтаний, и они отдали предпочтение таунхаусам или коттеджам

сильно влияют на объемы ипотечного кредитования, в частности, из-за того, что банки, стремясь повысить спрос, последовательно снижают среднюю процентную ставку», — говорит эксперт.

Инвесторы спасаются арендой

Эксперты отмечают, что многие инвесторы, которые вкладывали деньги в строящуюся жилую недвижимость в 2013–2015 годах, но столкнулись с невозможностью ее продать с запланированной прибылью, после сдачи домов решили выйти на рынок аренды, сделав ремонт в своих квартирах.

«Определенным драйвером выступил прошедший в Самаре ЧМ-2018, когда в ожиданиях баснословных платежей за аренду в ускоренном темпе объекты готовились для приема гостей. Вся новая недвижимость пополнила в итоге рынок аренды, практически закрыв все потребности платежеспособных арендаторов. При этом спрос на рынке сохраняется лишь на дешевое жилье стоимостью до 10–13 тыс. руб. в месяц, включая коммунальные платежи. Квартиры (на 95% это однокомнатные) в новых домах предлагаются по цене 16–19 тыс. руб. в месяц», — поясняет Александр Дербусалиев.

По информации СОФЖИ, в сентябре 2018 года основную массу на рынке аренды недвижимости в Самарской области составляли однокомнатные квартиры (68,8%). Большинство предложений при этом приходится на квартиры в кирпичных домах «улучшенной» планировки — 57,9%. Больше всего квартир в аренду сдаются в Октябрьском районе — 29,2%.

«Максимальная средняя арендная плата в августе 2018 года — у трехкомнатных кирпичных «сталинок» — 23,3 тыс. руб. в месяц, минимальная — у однокомнатных «малосемеек» — свыше 7,5 тыс. руб. в месяц. При этом средняя цена предложения по городу составила 11,2 тыс. руб. в месяц», — говорится в сообщении СОФЖИ. Средняя цена аренды однокомнатной квартиры в регионе превышает 9,9 тыс. руб. в месяц, двухкомнатной — 13,3 тыс. руб. в месяц и трехкомнатной — 20,8 тыс. руб. в месяц.

«Сегмент аренды в регионе практически отражает структуру жилого фонда в целом. Можно обозначить лишь тот момент, что в районах с новой застройкой более высокий процент недавно купленных инвестиционных квартир — это Южный город, Кошелев и Кошелев-парк. Новая Самара и Волгарь, соответственно, предложений там больше, существует высокая ротация арендаторов,

и на рынке освобождаются и вновь заселяются эти арендные объекты», — рассуждает независимый аналитик рынка недвижимости, консультант по инвестициям Александр Дербусалиев.

Домик с окнами в сад

Для определенного сегмента жителей Самарской области квартира в центре города перестала быть пределом мечтаний, и они отдали предпочтение таунхаусам или коттеджам. Они имеют свои достоинства (более просторная жилая площадь, свой участок земли, отсутствие шумных соседей за стеной) и недостатки (более высокая по сравнению с квартирой стоимость, отсутствие в ряде локаций транспортной инфраструктуры и пр.).

Сейчас у клиентов наиболее востребованы качественные индивидуальные дома в чистовой отделке в коттеджных поселках в непосредственной близости к городу. Рынок региона насыщен разными предложениями этого вида недвижимости: коттеджи и таунхаусы в регионе предлагаются по цене от 2,5 млн руб. за объект площадью 65 кв. м до 43,8 млн руб. за участок площадью 540 кв. м с домом, гаражом, автостоянкой и баней с бассейном.

По словам аналитика группы компаний «ФИНАМ» Алексея Коренева, стоимость частных домов и таунхаусов в Самаре и Самарской области может значительно отличаться в зависимости от локации, удаленнос-

ти от центра, развитости транспортной и иной инфраструктуры, наличия рынков и магазинов, а также социальных объектов (школ, детских садов, поликлиник и спортсооружений), близости к водоемам и готовности к проживанию.

В регионе большинство домов и таунхаусов продается на этапе черновой отделки, и клиент сам определяет, где и как будут располагаться комнаты, кухня, санузел, хозяйственные помещения, и проводит чистовой ремонт, потому что для него это дешевле покупки дома, сдающего «под ключ».

«Самыми дешевыми будут объекты, расположенные на значительном удалении от города, в не слишком популярных и красивых местах, с недорогой транспортной инфраструктурой, без детских, медицинских и спортивных сооружений поблизости и реализуемые на стадии черновой отделки. Такие дома и таунхаусы обойдутся покупателю в среднем в 14,3–16 тыс. руб. за один кв. м. А стоимость всего дома или таунхауса обычно укладывается в диапазоне от двух до пяти млн руб. К примеру, такие предложения есть в Красноярском районе, в частности, в селе Малая Царевщина, Красный Яр, а также в Волжском районе в поселке городского типа Смышляевка», — говорит эксперт.

Аналогичные объекты ближе к центру в поселках с инфраструктурой либо дома в удалении от центра, но с полной отделкой будут стоить в районе 10–15 млн руб. при

средней стоимости одного кв. м от 50 до 70 тыс. руб. Такие дома предлагаются в Промышленном районе Самары в микрорайоне Солнечный на 8-й просеке, в Кировском районе на ул. Солнечной и в Октябрьском на 1-й просеке. «Наиболее привлекательные предложения обойдутся покупателю в 20 млн руб. и выше, то есть 70–90 тыс. руб. за кв. м, при этом верхняя планка цены почти не ограничена. Если исключить открывающиеся единичные предложения элитного уровня, оставив достаточно массовые строения, то к таковым объектам можно отнести дома и таунхаусы, расположенные в Октябрьском районе на ул. Лейтенанта Шмидта, в Промышленном районе на ул. Солнечной и в Кировском на 9-й просеке на 5-й Малой линии.

Александр Дербусалиев считает, что четкой динамики цен на коттеджи и таунхаусы в регионе не наблюдается. «Ликвидных объектов, интересных массовому покупателю, относительно немного, большинство из них реализуется годами, скидки при заключении сделок могут достигать 30% и выше», — добавляет эксперт.

Кроме учета пожеланий покупателей по строительным материалам некоторые строители, чтобы привлечь клиентов, делают разные выгодные предложения. Одни делают скидки до 1 млн руб. на готовые дома, другие предлагают обменять квартиру клиента на частный дом. Однако число таких предложений невелико.

Георгий Портнов



Жители Самарской области выбирают преимущественно добровольные полисы страхования. В этом случае владелец жилья сам определяет риски, от которых хочет застраховать недвижимость.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

То, что граждане стали часто брать ипотечные кредиты, в 2015–2016 году послужило причиной активного развития страхования недвижимости. Эта услуга включает в себя страхование квартир, домов, а также выполненных ремонтных работ. Такой вид страхования позволяет при небольших выплатах обезопасить себя от серьезных финансовых рисков, связанных с владением и использованием недвижимостью.

Сегодня застраховать свою недвижимость может как собственник, так и арендатор помещения. При этом жители региона предпочитают покупать преимущественно добровольные полисы страхования. В этом случае владелец жилья сам выбирает виды рисков, от которых хочет застраховать недвижимость, начиная затоплением квартиры соседями и заканчивая землетрясением и стихийным бедствием. Добровольные полисы страхования доступны по цене и легко оформляются через интернет. В настоящее время страховые компании предлагают жителям Самары либо классический вариант страхования жилья, либо разные «коробочные» продукты, которые стоят дешевле и позволяют минимизировать процедуры осмотра и составления перечня имущества. «Коробочные» продукты страхуют от таких рисков, как повреждение дома (конструкция или отделки), кража, последствия пожара и потопов, гражданская ответственность за пожар или потоп по отношению к соседям, взрыв газа и последствия стихийных бедствий. Однако кроме преимуществ такой вид страхования имеет и свои недостатки. Один из них — отсутствие фиксированной цены.

Ее устанавливает собственник, который может переоценить имущество (в этом случае придется переплатить за полис) либо недооценить его, и тогда при наступлении страхового случая не удастся избежать убытков. Также условия в «коробочных» продуктах страхования стандартизованы, и, например, страховка от пожара кирпичного и деревянного дома будет одинаковой, хотя очевидно, что в здании из кирпича вероятность общего пожара гораздо ниже.

«Самарцы предпочитают и среди «коробочных» продуктов выбирать те, что предусматривают страховку по полному пакету рисков — от огня, заливов, краж, а также гражданскую ответственность перед третьими лицами (соседями) — особенно если речь идет о квартире в многоквартирном доме. Однако при страховании частных домовладений при формировании пакета рисков у наших клиентов более востребован индивидуальный подход. В последнее время владельцы домов стали, в том числе, страховать ландшафтный дизайн на участке», — поясняет директор Самарского филиала АО «СОГАЗ» Дилера Джураева.

Однако если в 2015–2016 годах страхование недвижимости становилось все более популярным (134,4 тыс. договоров по страхованию имущества было заключено в первом полугодии 2016 года — на 25% больше, чем за аналогичный период 2015 года, по данным Центробанка), то в 2017–2018 годах спрос на него упал, отмечает управляющий партнер коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимир Старинский. «Из действующих компаний страхование строительных объектов в новостройках предлагают единицы. Это связано с высокими рисками при их неопределенности. Особенно это касается объектов на этапе «котлована», когда дома как таковые еще нет и совершенно не понятно, в каком темпе будет идти строительство. Рисков же много: от экономических условий (вплоть до банкротства застройщика) до различных нарушений, допущенных застройщиком (например, нарушения в отчетности могут стать причиной «заморозки» строительства со стороны контролирующих органов)», — рассуждает специалист.

Эксперт полагает, что с учетом высокой стоимости строящихся объектов для страховых компаний услуга по страхованию строительства не является рентабельной и остается малопопулярной. «К тому же процесс оценки рисков при строительстве долгий и затратный — для этого компании нужны специалисты с большим опытом работы в данной сфере. Поэтому и единого списка страховых случаев нет — в каждом случае они определяются и прописываются в индивидуальном порядке», — заключает Владимир Старинский.