

Цветные тематические страницы №9–12 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Распространяются только в составе газеты.

Недвижимость

Вторник 11 апреля 2017 №62 (6056 с момента возобновления издания)

nnov.kommersant.ru

11 | Нижегородцы решили экономить на загородных домах

10 | Как изменения законодательства отразятся на застройщиках



70% нового жилья в Нижнем Новгороде покупается при помощи ипотечных кредитов. Свои штрихи в портрет и запросы ипотечного заемщика в регионе внес кризис — спрос на жилье перетекает в более дешевые пригородные зоны, а доля инвестиционных квартир снижается. «Молодеет» ли ипотека и какой район Нижнего Новгорода можно называть «самым ипотечным», выяснял „Ъ“.

Вглядеться в заемщика

— ипотека —

Ипотечный рынок в прошлом году кардинально изменился по сравнению с тем, что его игроки наблюдали два-три года назад. В 2014–2015 годах и банкиры, и регулятор отмечали резкий спад спроса на ипотеку. Этому способствовала в первую очередь высокая ключевая ставка ЦБ, которая составляла около 15%. Так как стоимость денег была достаточно высокой, многие банки не имели возможности держать ставки по кредиту ниже 17–18%, что вместе с сокращением реальных доходов нижегородцев сделало ипотеку недоступной для большей части населения, напоминает управляющий Волжским региональным центром Райффайзенбанка Александр Грицай. Это сказывалось как на объеме выданных ипотечных займов, так и на его структуре: так как в 2015 году ипотечное кредитование поддержала государственная программа субсидирования ставок на новые квартиры, доля покупок первичного жилья заметно увеличилась и достигла половины от общего числа займов.

В 2016 году, после заметного снижения процентных ставок на вторичное жилье и завершения программы господдержки, пропорции изменились. Сейчас доля ипотечных кредитов на строящееся жилье составляет, по оценкам экспертов, не более 60%, а в некоторых банках, например в том же Райффайзенбанке, и вовсе 20%. Кроме того, с середины прошлого года, когда деньги для банков подешевели, стремительно вырос спрос на ипотеку, и объем выданных ипотечных кредитов во многих банках увеличился в разы.

Дела семейные

Если набросать портрет ипотечного заемщика в Нижнем Новгороде, получится классический «средний россиянин». Как правило, это наемный работник, индивидуальный предприниматель или госслужащий с высшим образованием в возрасте 30–40 лет.



Средний возраст ипотечного заемщика — 30–40 лет, подавляющее большинство из них состоит в браке

Он состоит в браке и имеет одного-двух детей, рассказывает руководитель розничного филиала банка ВТБ в Нижнем Новгороде Марина Моисеева. «Состоит в браке» — почти обязательное условие. Люди семейные среди нижегородских заемщиков заметно преобладают, их доля колеблется от 60% до 80% у разных банков. Что неудивительно: Нижегородская область уже несколько лет лидирует в Приволжском федеральном округе по стоимости жилья, и в одиночку вносить платежи по ипотеке довольно сложно. Особенно с учетом того, что более половины заемщиков, по данным банкиров, имеют детей. Между тем те, кто

живут в гражданском браке, жилье в кредит покупают реже всего. Например, в портфеле нижегородского филиала Райффайзенбанка таких заемщиков всего около 2%.

Порядка 20% заемщиков, по статистике, вообще никогда не вступали в брак. Большая часть из них — это женщины в разводе с активной жизненной позицией, воспитывающие ребенка, констатирует управляющий нижегородским филиалом Транскапиталбанка Марк Фельдман. Вообще любовно, что среди мужчин ипотеку чаще оформляют женатые и с детьми, а среди женщин — незамужние или разведенные. «В графе „замужем/женат“ мужчин в два раза больше, чем женщин, а в графах „не женат/не замужем“ и „в разводе“, наоборот, женщин в два раза больше, чем мужчин», —

подтверждает директор Восточно-Европейского округа банка «ДельтаКредит» Анна Пантелеева. Разница столь заметная не везде, но тренд очевиден: например, в Райффайзенбанке в Нижнем Новгороде ипотеку чаще всего берут мужчины (около 60% от всех заявок), но при этом среди тех, кто в браке не состоял, более 55% — женщины.

Среди заемщиков «ДельтаКредита» в Нижнем Новгороде женщин и мужчин примерно поровну — 47,8% и 52,2% соответственно. Но в целом по рынку доля мужчин в ипотеке традиционно высока и нередко составляет до 70%. «Женщины в большинстве случаев выступают созаемщиками как для увеличения совокупного дохода семьи, так и в соответствии с требованиями банков, если нет брачного контракта, а брак зарегистриро-

ван официально», — отмечает Марк Фельдман.

Дорогая моя квартира

Чаще всего нижегородцы берут в ипотеку жилье эконом-класса, причем с минимальным первоначальным взносом от 10% до 30%, оставляя часть собственных средств на ремонт и покупку бытовой техники, рассказывает Марк Фельдман. В основном такие заемщики покупают жилье стоимостью 2–2,5 млн руб., независимо от числа комнат. Средняя сумма ипотечного кредита в регионе колеблется вокруг 1,5–1,6 млн руб., констатируют банкиры, и это меньше среднероссийских показателей. Например, в 2016 году средний чек ипотечного кредита в розничном блоке ВТБ в Нижнем Новгороде составил 1,54 млн руб., в то время как в целом по роз-

ничной сети ВТБ — порядка 2,1 млн руб. У «ДельтаКредита» средняя сумма ипотечного кредита в Нижнем Новгороде приблизительно такая же — 1,58 млн руб., однако эта константа верна для семейных мужчин и женщин, а вот у холостых показатели разнятся по гендерному признаку, рассказывает Анна Пантелеева: неженатые мужчины покупают более дорогие квартиры. В частности, средняя сумма кредита у женщин, которые не состояли в браке, — 1,4 млн руб., а у мужчин — почти 2 млн руб.

Средний срок ипотеки в Нижнем Новгороде составляет около 15 лет. Например, в «ДельтаКредите» он составляет 172 месяца — это чуть меньше, чем в среднем по России.

Чаще всего ипотечные заемщики покупают однокомнатные и двухкомнатные квартиры.

Застройщики не дождались инвестиций

— рынок —

Конкурентоспособность российских застройщиков неуклонно снижается, пришло к выводу Рейтинговое агентство строительного комплекса (РАСК). Проблема в ограниченном доступе к кредитным ресурсам и госконтрактам. Нарастивать показатели удается только компаниям, работающим в Москве: столичный рынок оживился за счет роста объемов госзаказов более чем на 30%.

Индекс конкурентоспособности строительной отрасли (ИКСО) России во второй половине 2016 года сократился на 22 процентных пункта (п. п.) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и на 3 п. п. относительно первой половины 2016-го. Общий индекс составил 346 пунктов, что говорит о низкой конкурентоспособности. Такие данные в своем исследовании приводит РАСК.

Агентство рассчитывает ИКСО с 2014 года. Этот показатель включает в себя данные о количестве профессиональных застройщиков жилья, объеме заключенных госконтрактов, доступности кредитных ресурсов, динамику проведения строительных работ, число обанкротившихся, информационно закрытых компаний и другие сведения. С момента начала исчисления, первого полугодия 2014 года, ИКСО по России потерял 116 пунктов.

Снижение показателей строительной отрасли России в РАСК связывают с продолжающимся падением основных индикаторов отрасли. Общий объем привлеченных застройщиками кредитных средств за год снизился на 14%, до 1,8 трлн руб. Доля просроченной задолженности при этом увеличилась с 17,85% к концу 2015 года до 19,8% к концу 2016-го. Гендиректор РАСК Николай Алексеенко называет сложившийся на рынке кредитования застройщиков процесс замкнутым кругом: с одной стороны, дорогие займы не позволяют небольшим компаниям рассчитывать на окупаемость проектов, с другой — нежелание банков кредитовать их объясняется высокими рисками отрасли, что опять же повышает стоимость кредита. Старший аналитик Sberbank CIB Юлия Гордеева связывает рост доли просроченной задолженности с общим сокращением объема полученных средств.

КОНТЕКСТ	В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ СНИЗИЛСЯ ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ
----------	--

По данным Нижегородстата, общий объем работ по такому виду экономической деятельности, как строительство, в регионе в январе-феврале 2017 года составил 11,6 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года этот показатель снизился на 25%.

За два месяца с начала года организации всех форм собственности построили около 1,5 тыс. квартир. Было введено в действие 106,5 тыс. кв. м жилья. По сравнению с январем-февралем 2016 года этот объем ввода сократился более чем в два раза, сообщает Нижегородстат.

Если сравнить показатели региона с другими субъектами Приволжского федерального округа, то, по подсчетам Росстата, в Нижегородской области объем ввода упал сильнее, чем у соседей. В то же время удалось сохранить или даже нарастить темпы ввода Марий Эл, Татарстану, Самарской и Саратовской областям.

Долевое строительство становится явным

— законодательство —

Новые нормы федерального закона «Об участии в долевом строительстве...» обязали застройщиков многоквартирных домов, привлекающих средства граждан, раскрывать максимально полную информацию о себе и своих проектах. Это касается только тех объектов, строительство которых началось или начнется в 2017 году: без проверенной региональным министром подробной проектной декларации на каждый дом невозможно привлекать финансирование от дольщиков.

Поправки к 214-ФЗ, вступившие в силу с 1 января 2017 года, призваны защитить права граждан, участвующих в долевом строительстве. В частности, строительные компании, привлекающие средства дольщиков, обязаны на своих сайтах максимально полно раскрывать информацию о себе и своем финансовом положении, земельном участке и характеристиках строящегося объекта.

Вспомнить все

Компания «Жилстрой-НН» одна из первых начала работать по изменившимся правилам, объявив о строительстве нового дома в ЖК «Корабли» в Сормовском районе. «Объем раскрытия информации

по утвержденным формам вырос в разы. Например, в декларации мы указываем все наши объекты, построенные за последние три года, описывая характеристики дома, адрес, время ввода в эксплуатацию. Учитывая, что мы на рынке давно, это довольно длинный список. Плюс вся информация о самом объекте, его сетях, плате за подключение. Указываем информацию о каждой квартире: ее расположение, номер, площадь, площадь каждой комнаты... Если раньше проектная декларация насчитывала пять-шесть листов, то теперь не меньше 70–80, из которых потенциальный клиент может узнать очень много», — рассказывает заместитель директора по маркетингу «Жилстрой-НН» Евгений Суменко. Среди других мер, призванных повысить прозрачность отрасли, появилась обязанность застройщика ежемесячно публиковать фотографии со стройки, чтобы дольщик-онлайн мог наблюдать за прогрессом строительства дома. Это правило начали соблюдать все компании — например, «Столица Нижний» разместила на сайте своего ЖК «Цветы» фотографии вырытых под фундамент котлованов будущих домов.

До публикации проектной декларации ее необходимо сдать в уполномоченный орган для проверки. В Нижегородской области это министерство строительства, ко-

торое в течение месяца проверяет информацию застройщика и выдает заключение о соответствии его и его проектной декларации требованиям закона о долевом строительстве. Только после выдачи этого заключения застройщик вправе начать продажи строящегося жилья. Пока новых жилищных строек в регионе немного: в течение первых месяцев 2017 года нижегородский минстрой выдал 10 заключений, еще несколько находится на рассмотрении. Декларирование проектов по новым правилам прошли несколько небольших строительных компаний из Бора, Дзержинска и два лидера жилищного рынка Нижнего Новгорода — «Столица Нижний» и «Жилстрой-НН».

«В целом система взаимодействия с минстроем наладилась. Мы сейчас продаем новые дома в Дубенках в соответствии с новым 214-ФЗ, массив информации, конечно, серьезно вырос, но мы справляемся», — рассказывает заместитель генерального директора по продажам группы компаний «Столица Нижний» Борис Замский. По его словам, внутри компании отказались от бумаги, проектные декларации передаются на электронных носителях, и было бы хорошо, если бы электронный документооборот был повсеместно внедрен в органах власти. Евгений Суменко из «Жилстрой-НН» считает, что ускорению до-



Дольщики компании Су-152 в Нижнем Новгороде

кументооборота помогло бы более тесное межведомственное взаимодействие между различными органами госвласти: «Например, по новым правилам застройщик должен представить справку об отсутствии судимостей у генерального директора компании и главного бухгалтера. Но застройщик быстро такую справку в полицию по-

лучить не может. Мне кажется, в этом плане гораздо проще минстрою и МВД наладить межведомственный обмен информацией по электронным каналам». Впрочем, пока каких-то серьезных проблем с выдачей заключений о соответствии 214-ФЗ сами застройщики не отмечают. В региональном минстрое уверяют, что если проектная декларация и все правоустанавливающие документы в порядке, заключение может быть выдано через два дня.

недвижимость

Вглядеться в заемщика

— ипотека —

В Райффайзенбанке их доля составляет 32% и 50% соответственно. Трехкомнатные квартиры приобретают 15% клиентов. Квартиры-студии интересны лишь 3% от общего числа заемщиков банка, хотя в среднем по рынку этот показатель может достигать 25%, говорят в Транскапиталбанке. «Многие застройщики увеличили объем строительства квартир небольшого формата, и на первичном рынке мы видим большой спрос на квартиры-студии. Эта тенденция прослеживается на протяжении последних полутора лет в крупных городах, где стоимость квадратного метра выше. В целом шаг достаточно понятный, так как первостепенное значение имеет доступность квартир», — рассуждает Марина Моисеева.

Доля ипотеки в общих продажах нижегородских застройщиков сегодня очень высокая и достигает 70%, рассказывает Марк Фельдман. По данным «ДельтаКредита», самый «ипотечный» район Нижнего Новгорода — Автозаводский: примерно 80% активных клиентов банка купили в нем квартиру. На втором месте Московский район, а замыкает тройку Нижегородский, остальные районы города особой популярностью не пользуются.

Опасные инвестиции
Львиная доля нижегородцев — до 80%, покупают квартиры в ипотеку, намерена в них жить. «Ипотеку ВТБ используют для покупки первой собственной недвижимости — это прежде всего молодые семьи и для улучшения жилищных условий в связи с появлением детей. В банк также обращаются и для приобретения жилья более высокого класса, и для решения квартирного вопроса в случае разезда родственников и бывших супругов», — рассказывает Марина Моисеева.



Чаще всего нижегородцы берут в ипотеку жилье эконом-класса с минимальным первоначальным взносом

К примеру, половина заемщиков нижегородского Райффайзенбанка оформляет ипотечный кредит для улучшения жилищных условий, при этом для 35% клиентов банка приобретаемое в ипотеку жилье является единственным.

Инвестируют в жилье с помощью ипотеки нижегородцы все реже: в опрошенных „Ъ“ банках доля ипотечных кредитов с инвестиционными целями не превышает 25%, потому что в последние годы к такому способу вложения средств жители региона стали подходить с осторожностью. Определенную роль в этом вопросе сыграл экономический кризис, считает Александр Грицай. «Первичное жилье более выгодно с точки зрения инвестиционного вложения средств: стоимость квадратного метра

на этапе котлована ниже, чем в уже построенном доме. Однако в регионе темпы строительства нового жилья снизились, а число недостроенных объектов ужесточение налогового законодательства в части уплаты имущественного налога при продаже жилья, приобретенного на собственные средства», — напоминает банкир. При этом цена квадратного метра в Нижнем Новгороде одна из самых высоких в ПФО, а объемы вводимого жилья в регионе далеки от докризисных, что внесло существенные коррективы в желание инвесторов заработать, рассуждает Марк Фельдман: доходность падает, а сроки окупаемости растут, причем это касается как жилой, так и коммерческой недвижимости. В то же время наибольший спрос для инвестирования у горожан пользуется жилье на первичном рынке, причем предпочтение отда-

ся жилым комплексам, максимально приближенным к центру города, рассказывает Марина Моисеева.

Бери ипотеку смолodu
Сейчас средний возраст ипотечного заемщика в регионе составляет 35 лет, однако банкиры констатируют, что заемщик молодеет. Связано это, в первую очередь, с появлением новых жилых комплексов, которые пользуются спросом у молодых семей и молодежи, полагает Марина Моисеева из ВТБ. В «ДельтаКредите» это связывают также с переходом банков на электронные каналы работы. Одновременно банкиры отмечают рост числа заемщиков с детьми. «Основной фактор здесь, на мой взгляд, — развитие ипотеки с маткапиталом», — полагает Анна Пантелеева.

В целом, по мнению банкиров, портрет ипотечного заем-

щика в ближайшие годы изменится не сильно, так как уже сформирован поправкой на текущий кризис. «Сейчас основным критерием ипотечного кредитования стала «стоимость» кредита, то есть процентная ставка, которая определяет лимит кредитования и ежемесячные обязательства по обслуживанию ипотечного займа. И думаю, будет стабильна доля семей с совокупным доходом 50–70 тыс. руб., уже имеющих кредитную историю с действующими кредитами, желающих приобрести жилье с минимальным первоначальным взносом. Сейчас на нижегородском рынке жилья такие возможности есть», — полагает господин Фельдман. Кроме того, продолжится тренд на «перетекание» покупателей жилья в пригородные зоны, так как стоимость недвижимости там на 20–30% ниже, чем в черте города.

Анна Павлова

Долевое строительство становится явным

— законодательство —

Фонд для подстраховки
Гораздо больше строителей многоквартирного жилья волнует вопрос, как будет функционировать государственный компенсационный фонд долевого строительства, созданный на базе АИЖК для страховки обязательств перед дольщиками. Поправками к 214-ФЗ предполагалось, что каждый застройщик будет отчислять в этот фонд 1% от сметной стоимости нового дома, а поступающие средства в дальнейшем будут накапливаться и служить гарантией достройки тех домов, которые брошены недобросовестными компаниями (прогнозируемый объем сборов фонда с учетом текущих объемов строительства по РФ предполагался на уровне 40–50 млрд руб.). Однако с 1 января этот фонд так и не заработал, хотя за два месяца АИЖК успело поменять в нем директора. Поправки об условиях функционирования и налогообложения фонда еще рассматриваются в правительстве, кроме того, сами девелоперы просили ввести дифференциацию размера платежей в зависимости от надежности компаний.

Какова в итоге будет система компенсационных взносов и как будет контролироваться их сбор, пока никто на местном уровне не представляет. Переходный период продлили до 1 июля, и застройщики продолжают страховать свою ответственность перед дольщиками в страховых компаниях. Евгений Суменко надеется, что крупные и надежные региональные застройщики изменений не почувствуют: «Для нас, например, процентная ставка по страхованию договоров долевого участия сейчас составляет 1%. Если мы этот процент и будем отчислять в компенсационный фонд, то, по сути, ничего не изменится. А небольшие застройщики, у которых ставка по страховым договорам выше, даже окажутся в выигрыше, отчислив меньшие суммы, чем платят страховщикам сейчас».

На лето отнесено и исполнение требования ФЗ об увеличении уставного капитала строительной или девелоперской компании. Теперь он не может быть менее 2,5 млн руб. и привязан к максимальной площади всех проектов застройщика и связанных с ним юрлиц. Например, если компания строит не более 2,5 тыс. кв. м, ее уставный капитал должен быть оплачен в размере 4 млн руб. при 10 тыс. кв. м строящегося жилья необходимо увеличивать уставный капитал до 10 млн и так далее. Крупным нижегородским застройщикам, вроде «Жилстрой-НН», при годовых планах сдачи жилья порядка 100 тыс. кв. м придется увеличить свой уставный капитал до 150 млн руб. (впрочем, есть и альтернативный вариант — поручительство учредителей). Заранее готовясь к исполнению этих норм, акционеры аффилированного со «Столицей Нижний» ООО «Инградстрой» увеличили уставный капитал компании до 80 млн руб. Застройщик намерен в этом году начать возведение нового крупного ЖК «Новая Кузнециха». В целом Борис Замский предполагает, что требования 214-ФЗ в среднесрочной перспективе приведут к «консолидации и укрупнению» игроков, так как мелким и средним застройщикам будет труднее соблюдать все новые правила. Участники строительного рынка, неоднократно проводившие круглые столы по новому законодательству, также высказывали опасения, что части небольших компаний, строящих один-два дома в год, придется уйти с рынка первичного жилья.

Роман Кряжев

Малоэтажная автономия

Компания «ДЕМЕТРА» инвестирует в коммунальные сети Новинок

Нижнему Новгороду в существующих границах города практически уже некуда развиваться, застройщики давно начали осваивать ближайшие пригороды. Богородское направление стало наиболее перспективным — в районе поселка Новинки было предоставлено около тысячи гектар застройщикам малоэтажного жилья. Один из них, компания «ДЕМЕТРА», не только активно строит дома и таунхаусы, но и создает инженерные коммуникации, без которых невозможно дальнейшее градостроительное развитие этой территории.



Когда в 2012 году федеральный фонд РЖС продавал право аренды на земельные участки в Новинках, в считанные километры от Нижнего Новгорода, крупные компании предпочли поиграться с застройкой пригорода. В первую очередь из-за проблем с инженерными коммуникациями — их явно не хватало на заявленные объемы будущего жилья. В результате те немногие застройщики, которые отважились пойти в неизведанное пространство, во многом взяли на себя решение проблем с сетями. Компания «Деметра», к нынешнему времени построившая уже более 30 тыс. кв. м жилья в своем микрорайоне «Стрижи», одна из первых начала добиваться газоснабжения стройплощадок. Причем не только своих участков, но и территории соседних застройщиков. Генеральный директор компании Денис Зайцев вспоминает, каких трудов стоило убедить региональные структуры «Газпрома» выделить дополнительные лимиты газа для первых очередей. Однако теперь, когда «Стрижи» и соседний жилой комплекс «Окский берег» серьезно выросли в размерах и будут расти дальше, вопрос о газоснабжении будущих кварталов надо решать кардинально. «Если говорить о сетях, то две основные проблемы освоения Новинок — это газоснабжение и водоотведение. Мы начали поэтапно решать обе. Для того, чтобы обеспечить газом весь будущий массив застройки, необходимо построить газораспределитель-

тельную станцию от магистрального газопровода и порядка 19 км распределительных сетей. Мы получили техусловия на лимиты газа, провели предпроектную подготовку и вышли на инвестиционный совет при губернаторе для оформления необходимых земельных участков», — рассказал Денис Зайцев. Сложный и дорогостоящий проект газификации «Деметра» будет воплощать не одна, а с партнером, который затем планирует создать в Новинках локальную газораспределительную компанию. Таким образом, частный бизнес фактически берет на себя решение задач местного самоуправления по подготовке территорий под застройку. В условиях небогатых муниципальных бюджетов, а Новинки территориально относятся к Богородскому району, сама жизнь вынуждает застройщиков инвестировать в сети.

Что касается водоотведения, «Деметра» выступила соинвестором строительства коллектора длиной 4,5 км, который после пуска наладочных работ планируется подключить к канализационным сетям водоканала Кстовского района. Ввод в эксплуатацию этого коллектора будет означать, что в Новинках наконец-то появились коммуникации, которые серьезно улучшат качество коммунальных услуг. К новому коллектору планируется присоединить не только новые дома, но и старый фонд поселка Новинки.

Полноценным пригородом малоэтажные поселки станут с появлением в них новых детских садов и школ. По словам Дениса Зайцева, это вызовет настоящий взрыв популярности жилья у молодых семей. Готовясь к этому, специалисты ООО «Деметра» сейчас заняты подготовкой проектной документации детсада и школы с применением типовых проектов. Кстати, в непосредственной близости от «Стрижей» уже в этом году будет заложен детский сад на 240 мест, а губернатор Валерий Шанцев лично пообещал жителям Новинок, что регион будет вкладываться в развитие социальной инфраструктуры, тем более что застройщики участвуют в реализации госпрограммы «Жилье для российской семьи». Учитывая, что в Нижегородской области наибольшее количество ее участников пока именно в Богородском районе, власти гарантировали со своей стороны полную поддержку развитию Новинок.

«Этот район по своим характеристикам и местоположению действительно уникален: город и загород одновременно. Экологически чистое, просторное место, никаких проблем с парковками. А с развитием социальной и транспортной инфраструктуры современная малоэтажная застройка по тишине и жизненному комфорту будет выигрывать у плотно застроенных высотками спальных районов», — уверен Денис Зайцев.

Кроме того, «Деметра» завершает разработку дорожно-транспортной сети своего жилого комплекса. Общая схема дорог, которые свяжут мини-город «Стрижи», поселок Новинки и жилой комплекс «Окский берег», утверждена. В этом году начнется их стро-

ительство. Кроме того, из Новинок запущен регулярный автобусный маршрут в Автозаводский район. Транспортная доступность с Нижним Новгородом будет только развиваться: в органах власти давно обсуждают идею расширения трассы из Щербинок и строительства новых развязок, так как с заселением пригорода растет и поток автомашин.

Коллектив «Деметры» уделяет большое внимание и благоустройству. Сдав в первом квартале 2017 года четыре 63-квартирных дома с отделкой «под ключ», компания построила рядом большую детскую площадку. А настоящей изюминкой поселка станет парк для отдыха и занятий спортом, под который на территории «Стрижей» отведено 11 гектаров. В нем запланированы беговые дорожки, детские игровые площадки и тихие аллеи с беседками. В компании хорошо понимают, что комфортная жизнь зависит не только от качественного жилья, но и хорошей окружающей среды за стенами квартиры. Поэтому компания старается создать позитивное пространство, в котором легко дышится новоселам.



ДЕМЕТРА

Малоэтажные жилые комплексы

НЕДВИЖИМОСТЬ

Нижегородцы требуют с дачи

Рынок загородной недвижимости в Нижегородской области пока не преодолел последствий кризиса: спрос на таунхаусы и коттеджи есть, но он падает, уменьшаются и объемы индивидуального строительства. Виной тому неопределенность экономических перспектив: клиенты все более осторожны, менее платежеспособны и сосредоточены на решении квартирного вопроса. „Ъ“ разобрался в тенденциях рынка, от которого в новом сезоне все-таки ждут незначительного роста.

— за городом —

Строительство загородного жилья в Нижегородской области приостановилось. Сектор поддерживает активная застройка пригорода Нижнего Новгорода в пределах 10 км, тогда как игроки в отдаленных районах ждут роста покупательной способности, приспособившись к экономическим условиям. Те, кто не успел подстроиться под новые тренды, понесли наибольшие потери и теперь вынуждены существенно снижать цены на загородные дома. Остаться на плаву игрокам позволил опыт предыдущего кризиса 2008 года: проекты теперь не столь масштабные, а условия продажи более гибкие.

Судя по статистике, оптимизм не утратили индивидуальные застройщики. Так, по данным Нижегородстата, падение рынка в 2016 году сильно замедлилось: в прошлом году население построило 5,8 тыс. домов общей площадью 604 тыс. кв. м, из которых 125 тыс. кв. м — в Нижнем Новгороде. Падение по отношению к 2015 году составило 15,8%, тогда как в 2015 году показатели рухнули на четверть.

Рынок расстроился без спроса

Новая экономическая реальность сильно обвалила спрос на загородную недвижимость в последние два года. В натуральном выражении показатели упали от 20% до 50% в зависимости от удаленности территорий, а на «окраине» падение достигло 70%. На том же уровне остался только рынок элитной недвижимости: «Те, у кого есть деньги, все равно покупают дома, которые не по карману 80% основных клиентов. В рынке дорогой недвижимости движение происходит не так активно и не так часто, но оно не затихает», — отмечает независимый эксперт рынка Ирина Солнцева. По оценкам директора ГК «Триумф» Бориса Горелика, с 2014 года рынок просел более чем вдвое, а в отдаленных районах и больше. Впрочем, на реализацию заявленных проектов это не оказало особого влияния: после кризиса 2008 года девелоперы стали осторожнее, сократили масштабы проектов, отдавая предпочтение функциональности и предусматривая возможность быстро перестроиться под экономические реалии, отмечают эксперты. «О том, чтобы появились новые игроки рынка, я не слышал. Сейчас новые проекты запускают собственники ближайших к Нижнему Новгороду земель, такие как совхоз „Ждановский“. По факту это уже не сельхозпроизводители, а крупные девелоперы — большую часть денег они генерируют именно от продажи земли или проектов на этой

земле», — поделился директор управляющей компании «Земляничная поляна» Эдуард Чупров. По его словам, большое влияние на рыночную ситуацию в комплексной и индивидуальной застройке оказали банки, которые скептически относятся к данным продуктам. «Если на покупку квартир в многоэтажных домах банки выдают кредиты охотно, то в этом сегменте ситуация гораздо сложнее. А если говорить о землях сельскохозяйственного назначения, где ведется дачное строительство, там с кредитованием вообще беда. Загородная недвижимость — очень тяжелый для банков продукт», — утверждает господин Чупров.

Поближе к природе

Комплексная малоэтажная застройка пригорода Нижнего Новгорода привела к любопытному эффекту на рынке: проекты в 10-километровой зоне областного центра пользовались большим спросом, переманивая клиентов у городских застройщиков с более дорогими квадратными метрами, а продажи в отдаленных районах сильно упали. «Все то, что было в ближней зоне и фактически стало субститутом для городского жилья, вполне успешно реализовывалось. По сути, это загородная недвижимость, которую люди стали использовать как альтернативу более дорогому городскому жилью», — говорит директор ГК «Триумф» Борис Горелик. При этом, отмечает эксперт, население перестало воспринимать загородные дома как подарки себе и своей семье для отдыха, предпочитая проводить выходные на базах отдыха и в санаториях. По словам господина Горелика, снижение спроса вынудило продавцов пересмотреть цены, а продажи не встали окончательно. «Выросли дисконты на ликвидность. То, что можно было три года назад продать за пять миллионов рублей, сегодня народ возьмет за полтора-два миллиона. Потребители стали беднее и менее уверенно смотрят в завтрашний день. Но они все еще готовы покупать», — говорит Борис Горелик. С ним солидарна независимый эксперт рынка Ирина Солнцева: «Если городские квартиры пользуются спросом в силу того, что люди продолжают решать квартирный вопрос, то у загородной недвижимости другая тенденция. Клиенты надеются подождать, „разжиться“ и только потом приобрести дома. Единственный спрос, который сохранился и по сей день, — это спрос на достаточно дешевые земельные участки, либо на максимально типизированные предложения в ближнем пригороде. Сейчас ближний пригород очень серьезно оттягивает у города инте- рес тех, кто хотел жить вроде бы на природе, но мог добраться туда

пешком», — рассуждает аналитик. При этом клиенты стали более экономными, но и более требовательными. Если раньше средняя площадь приобретаемого дома составляла 150–300 кв. м, то сейчас покупатели предпочитают площади 70–200 кв. м.

Земельный вопрос

Падение покупательского спроса обвалило цены на землю. Как рассказали эксперты и участники рынка, в некоторых районах стоимость участков снизилась на треть. «Если раньше участки в „Земляничной поляне“ продавали в среднем от 150 тыс. руб., то теперь их стоимость снизилась до 100 тыс. руб. На готовые проекты цены остаются в целом прежними, но корректируются на процент инфляции», — подсчитал Эдуард Чупров. Во многих случаях собственники земельных участков стараются скрыть падение цен и преподносят это как скидки во время торга с покупателем, рассказала Ирина Солнцева. «Если раньше участок покупался целиком и сразу, то сейчас все большее число клиентов хотят пользоваться скидками, которые большинство застройщиков завуалировало. Они даются индивидуально в процессе покупки, и о них никто не говорит. Часто торгуются до последней копейки, и особенно это касается коттеджных поселков. Если до кризиса скидывали до 10% от стоимости участка, то теперь скидки в среднем могут достигать 20–25%», — говорит аналитик. Падающий спрос ориентирован на суперэкономное предложение и участки в 30-километровой зоне от Нижнего Новгорода. При этом эксперты советуют обратить внимание на обеспеченность земли инфраструктурой, чтобы избежать проблем со строительством, — неизвестно, чего ожидать от рынка в дальнейшем, поэтому риски могут возрасти.

Недвижимость перестроится под потребности

Аналитики пока осторожны в прогнозах рынка загородной недвижимости на 2017 год, их мнения в данном вопросе расходятся. Ирина Солнцева предполагает, что с началом нового сезона строители и покупатели оживятся. «Люди привыкают жить в новой реальности. На квартирном рынке в 2017 году наметился некий сдвиг и подъем интереса, поэтому и на рынке загородной недвижимости надеются, что новый сезон принесет оживление. Два года были достаточно штилевыми. Думаю, этот год станет началом оттепели», — рассуждает госпожа Солнцева. Эдуард Чупров, напротив, не видит предпосылок для положительной динамики: «Не думаю, что в 2017 году ситуация на рынке улучшит-



Большим спросом пользуется малоэтажное жилье в 10 км от Нижнего Новгорода

ся. Будет либо так же, как в 2016 году, либо хуже, поскольку в экономической ситуации не видно положительных тенденций. К этому добавляются проблемы ипотечного кредитования для покупки малоэтажной недвижимости».

В свою очередь Борис Горелик прогнозирует, что рынок сосредоточится на реконструкции уже су-

ществующих проектов, подстраиваясь под потребности и тенденции, а вот выходов на новые площадки ожидать не стоит. «Новые проекты вряд ли появятся — скорее, это будет завершение или корректировка концептов ранее начатых. Глупо начинать с нуля, когда есть недоделанные проекты прежних лет, где земля уже поли- та деньгами и уже что-то выросло. Возможно, стоит ожидать рекон- цептов нерентабельных домов от-

дыха или турбаз. Земельные участки под ними уйдут в мелкую нарезку или в формат неких центров, вокруг которых будут строиться индивидуальные дома», — предполагает господин Горелик. В целом эксперты прогнозируют развитие и дальнейшее преобладание формата малоэтажной застройки близ Нижнего Новгорода как более дешевой альтернативы городскому жилью.

Роман Рыскаль

Современная классика

«КЕРМА» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЭКСКЛЮЗИВНУЮ КОЛЛЕКЦИЮ ПРЕМИАЛЬНОГО ФАСАДНОГО КИРПИЧА



Известный российский производитель керамических стройматериалов «Керма» выпустил линейку продукции принципиально нового уровня качества. Компания представляет эксклюзивную коллекцию фасадного кирпича «KERMA Premium», аналога которого нет в России. «KERMA Premium» — это клинкер, прочный огнеупорный и водонепроницаемый кирпич, характеристики которого были доработаны и улучшены. Основное преимущество такого материала — высокая морозостойкость. Вкупе с повышенной прочностью и низкой гигроскопичностью кирпичный фасад способен выдержать более 100 сезонов с резкими перепадами температур без повреждения, а сертификат «НИИМосстрой» и независимые экспертизы свидетельствуют о возможности выдержать 300 циклов экстремального переменного замораживания. «Попадание влаги в пустоты кирпича исключено даже при использовании метода глубокого расшивки. Все это обеспечивает срок службы фасада до тысячи лет. Для изготовления такого кирпича используются легкоплавкие глины — экологически чистый материал без примесей, что особенно важно для людей с заболеваниями дыхательных путей», — говорит генеральный директор завода «Керма» Дмитрий Наймарк. Преимущества «KERMA Premium» высоко ценят эксперты строительного рынка. «Для Нижегородской области продукция „Кермы“ является уникальной, особенно, если это касается строительства многоэтажных домов», — говорит исполнительный директор агентства недвижимости „Адрес“ Сергей Петров. — До появления „Кермы“ на рынке не было материалов такого качества, хотя раньше керамика использовалась

повсеместно как наиболее долговечный материал. Для сравнения, все постройки в возрасте более 100 лет, например кремль, возведены с применением глиняного кирпича. Степень сохранности таких построек говорит сама за себя».

Еще одним плюсом использования керамического кирпича является качественная звуко- и теплоизоляция. По этим характеристикам кирпич «KERMA Premium» опережает другие современные строительные материалы. В числе преимуществ «KERMA Premium» Сергей Петров также отмечает и эстетические свойства кирпича: натуральный камень не требует дальнейших отделочных работ и является классическим завершающим элементом облицовки зданий. «Все европейские и столичные объекты премиум-класса и класса люкс облицованы керамической плиткой или керамическим кирпичом. Архитекторы с мировыми именами применяют керамические отделочные материалы в своих архитектурных решениях. Керамика используется, в том числе, на подвесных фасадах и в оформлении крыши зданий», — напоминает эксперт.

Важной составляющей «KERMA Premium» является и широкий выбор дизайнерских решений: компания предлагает большой цветовой диапазон продукции — от классических бордово-красных оттенков до летних и песчаных тонов и множество вариантов различных фактур. Кроме того, модельный ряд постоянно пополняется новыми исполнениями. Клиентам предоставлены каталоги с 3D-моделями продукции, чтобы лучше с ней познакомиться, а также варианты ее применения на конкретных дизайн-проектах.

В изготовлении кирпича специалисты компании «Керма» остаются верны традициям качества. На каждом этапе производства — от добычи глины, что происходит в собственном карьере компании, до подготовки шихты, формирования и сушки — продукция проходит тщательный контроль в трех производственно-технических лабораториях. «Нужно отметить, что компания использует высокотехнологичное оборудование, на котором работают высококлассные специалисты. Все это позволяет компании „Керма“ постоянно совершенствовать свои продукты и предлагать клиентам лучшие решения», — заключает Дмитрий Наймарк.



+7 831 262-20-79
www.kermapremium.ru

реклама

Коммерсантъ®

панельная дискуссия

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ IOT ДЛЯ БИЗНЕСА

ЦИФРОВОЙ МИР

В РАМКАХ X МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Подробности по телефонам: (831) 430 13 92, 433 01 63

КоммерсантъFM95.6

НИЖНИЙ НОВГОРОД

10 апреля

12

Стратегический партнер

16+ Реклама. Лицензия РВ №24018 от 07.08.2013 г.

недвижимость

К аварийному жилью подбирают ключи

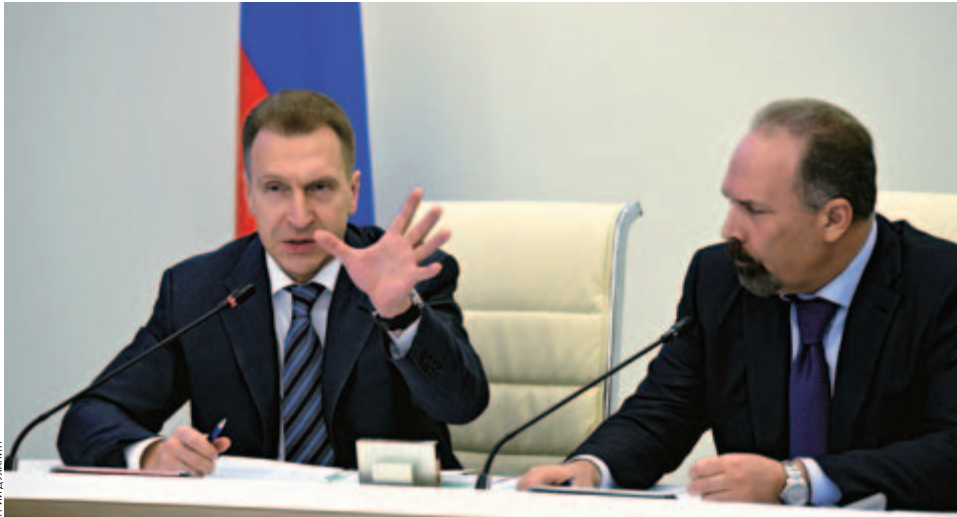
В мае Госсовет рассмотрит тему создания постоянного механизма расселения жилья, кото-
рый должен заменить истекающую в сентябре программу. Об этом стало известно в ходе
заседания коллегии Минстроя. Властям предстоит решить, стоит ли продолжать выделять
бесплатное жилье взамен аварийного или из-за нехватки бюджетных средств искать другие
варианты: предоставлять квартиры в аренду или в соцнаем. Доказать эффективность
действующей программы будет непросто: за полгода до ее окончания она выполнена лишь
на 72% — расселены 8 млн кв. м из 11,4 млн.

— господдержка —

Заседание коллегии Мин-
строя началось с награжде-
ния — первый вице-премьер
РФ Игорь Шувалов вручил
председателю наблюдатель-
ного совета Фонда содей-
ствия реформированию ЖКХ
(Фонд ЖКХ) Сергею Степаши-
ну медаль Столыпина I степе-
ни. Награжденный, поблаго-
дарив, сразу перешел к делу.
Он отметил, что 5 мая на за-
седании Госсовета будет рас-
сматриваться до сих пор не
решенный вопрос о создании
постоянного механизма рас-
селения аварийного жилья.

Напомним, ранее предла-
гались три основных вариан-
та решения проблемы. Про-
дление истекающей в сен-
тябре 2017 года программы;
аренда жилья, которое пре-
доставляется взамен аварий-
ного; социальный наем с воз-
можностью выкупа. Сейчас
объем аварийного фонда,
подлежащего расселению с
2018 года, оценивается уже
в 9 млн кв. м. Действующая с
2014 года программа расселе-
ния жилья, признанного ава-
рийным до 2012 года, выпол-
нена на 72%, расселено около
8 млн кв. м (см. „Ъ“ от 14 мар-
та), за полгода власти долж-
ны расселить еще 3 млн кв.
м. «Будет гонка, и как бы она
не привела к появлению так
называемого нового аварий-
ного жилья», — предупредил
господин Степашин.

Впрочем, по его словам,
два региона в любом случае
сорвут программу — Амур-



Первый запред Правительства
Игорь Шувалов и министр строи-
тельства и ЖКХ Михаил Меня на за-
седании коллегии Минстроя

ская область и Тува, еще во-
семь субъектов находятся в
зоне риска. Для помощи тер-
риториям, испытывающим
нехватку средств (среди них
Забайкальский край, Калмы-
кия Карелия, Чувашия), по
словам главы Минстроя Ми-
хаила Меня, правительство
выделяет еще 4,6 млрд руб.
Теперь, предупреждает ми-
нистр, «за отсутствием фи-
нансирования спрятаться не
получится». Ранее федераль-
ный центр уже оказывал ряду
регионов дополнительную
поддержку (6,5 млрд руб.) за
счет средств Фонда ЖКХ.

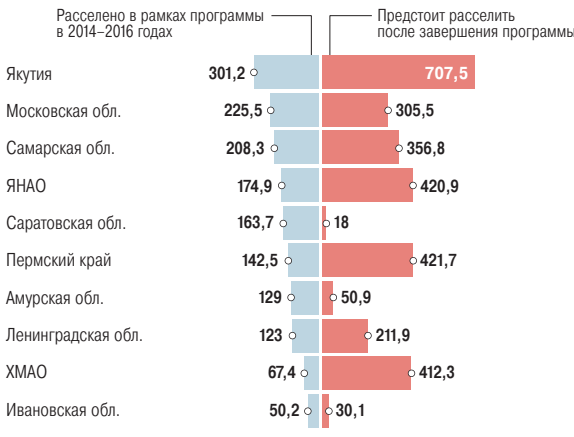
Проблемы есть и с капре-
монтом многоквартирных
домов. По словам Михаи-
ла Меня, в 2016 году объемы

проведенного капремонта
дввое превысили результа-
ты 2015 года. Растет и собира-
емость взносов — по сравне-
нию с 2015-м она выросла на
8,5% и составила 85,7%.

Впрочем, как рассказал
Сергей Степашин, объем

неизрасходованных денег
на 1 января 2017-го достиг
133 млрд руб., что «состав-
ляет более половины сезон-
ных средств». Отметим, в про-
шлом году темпы освоения
средств на капремонт кри-
тиковал вице-премьер Дмит-

ТЕМПЫ РАССЕЛЕНИЯ И ПРИРОСТА АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ В РФ
(ТЫС. КВ. М) ИСТОЧНИК: REFORMAGNI.RU



«Мы спокойно выдаем большие ипотечные кредиты»

О том, как меняется портрет ипотечного заемщика в Нижегородской области, и что берут в ипотеку нижегородцы, рассказывает управляющий нижегородским филиалом Транскапиталбанка Марк Фельдман.



— Марк Самуилович, что изменилось за послед-
ние годы в портрете нижегородского ипотечного
заемщика?

— В первую очередь, заемщик стал более расче-
тлив, и мне это очень импонирует. Мы и раньше гово-
рили про финансовую грамотность, необходимость оце-
нивать свои финансовые возможности с учетом пес-
симистичного сценария развития событий в эконо-
мике. И сейчас мы видим такой тренд: нижегородцы ста-
раются взять ипотечный кредит на максимально длин-
ный срок в зависимости от своих доходов. Многие бе-
рут ипотеку на 20–25 лет, что позволяет ежемесячно
платить банку меньшую сумму, так легче обслуживать
кредит при любом развитии событий, что улучшает
платежную дисциплину.

В Транскапиталбанке для реализации такой кредит-
ной модели есть все условия. Например, в отличие от
большинства наших коллег, которые работают на ипо-
течном поле, мы не ограничиваем возраст заемщи-
ка датой выхода на пенсию и можем выдать ипотеку
клиенту практически любого возраста, если убедимся
в его платежеспособности.

— Чем вы привлекаете ипотечных клиентов,
кроме отсутствия возрастных ограничений?

— Во-первых, мы кредитует индивидуальных пред-
принимателей. У банка нет ограничений ни по возра-
сту, ни по профессиональной сфере. Во-вторых, мы
выдаем ипотеку на коммерческую недвижимость —
офисы, производственные помещения и так далее.
В-третьих, у банка конструктивный, хотя и достаточно

жесткий подход к оценке возможностей заемщика.
Еще один плюс в том, что Транскапиталбанк — один из
основных участников нижегородского рынка ипотеч-
ного кредитования, входит в десятку банков с самыми
большими ипотечными портфелями и работает со все-
ми крупными и средними застройщиками. И еще один
важный момент — мы выдаем ипотечные кредиты на
покупку коттеджей и таунхаусов как в городе, так и за
его пределами, а этим сейчас могут похвастаться не-
многие банки.

— Какая категория нижегородцев покупает кот-
теджи в ипотеку? Какой максимальный ипотечный
кредит выдал банк в Нижегородской области?

— В нашем портфеле есть ипотечные кредиты на по-
купку жилья стоимостью более 40 млн руб. Крупные
кредиты берутся как на квартиры, так и на частные до-
ма. И мы спокойно выдаем большие суммы: как прави-
ло, среди покупателей такой недвижимости нерасчети-
вых нет. В основном это люди, которые имеют высокий
доход и исправно платят налоги — топ-менеджеры, соб-
ственники бизнеса — они всегда просчитывают свои
возможности в пессимистичном варианте. При этом у
них уже есть квартиры и машины, а покупка дорогого-
ящего жилья — просто улучшение жилищных условий.

Кстати, практически всегда у заемщиков такого фор-
мата первоначальный взнос довольно высокий и дости-
гает 40–50%. Поэтому сумма кредита, как правило, со-
ставляет максимум 10–15 млн руб. И если массовый сег-
мент заемщиков берет длинные деньги, то сроки круп-
ных кредитов не превышают 10 лет. Более того, ниже-
городцы нередко гасят кредит досрочно. Такие клиен-
ты составляют в нашем ипотечном портфеле немалую
долю, хотя это и не ежедневный формат заемщика. А мы
параллельно предлагаем им все виды финансовых ус-
луг: это и клиентом удобно, и нам позволяет более точно
оценить его платежеспособность.

— Приходилось ли сталкиваться с интересными
ипотечными сделками?

— Например у нас была ситуация, когда заемщиком
выступал молодой человек, его мама и его лучший друг.
Такой кредит был выдан и благополучно обслуживается
в соответствии с графиком. Обычно банки редко идут на
семейную ипотеку, так как обстоятельства могут изме-
ниться, поэтому нашим специалистам пришлось разоб-
раться, реально ли ипотека, могут ли заявители ее се-
бе позволить в таком конгломерате, и мы эту сложную
задачу решили.



Реклама. ТКБ Банк ЦАО

Застройщики не дождались инвестиций

— рынок —



Еще один негативный для отрасли фактор — падение объ-
ема госзаказа. По расчетам РАСК, по итогам 2016 года его суммар-
ный объем достиг 5,75 трлн руб., сократившись на 10% относительно уров-
ня 2015 года. Во втором полугодии 2016 года объем госзаказа оценивался в
3,8 трлн руб., что на 15% меньше, чем за аналогичный период 2015 года. Кон-
сультант практики «Девелопмент» группы «НЭО Центр» Алена Чупракова свя-
зывает снижение с общей экономией бюджетных средств: в 2016 году наблю-
дался дефицит бюджета, поддерживается в основном оборонная отрасль и
все, что связано с подготовкой к чемпионату мира по футболу в 2018 году.
Юлия Гордеева отмечает, что снижение объема госзаказа заметно сказывает-
ся на бизнесе региональных подрядчиков, число которых заметно сократи-
лось за два года кризиса из-за резкого падения маржинальности и уменьше-
ния портфеля заказов. Этот тезис подтверждается и другими расчетами РАСК,
согласно которым общее количество строительных компаний по итогам 2016
года снизилось на 4%, до 146,1 тыс. игроков. 3,2 тыс. организаций по итогам
года вошли в одну из стадий банкротства, это на 18% больше, чем годом ранее.

Александра Мерцалова

Топ-10 регионов России
по индексу конкурентоспособности строительной отрасли (ИКСО)
за второе полугодие 2016 года

Место	Регион	ИКСО в первом полугодии 2016 года	ИКСО во втором полугодии 2016 года	Место в рейтинге в первом полугодии 2016 года
1	Москва	590	602	1
2	Санкт-Петербург	482	499	3
3	Московская область	478	489	4
4	Пермский край	485	483	2
5	Тюменская область	460	479	6
6	Самарская область	463	475	5
7	Красноярский край	444	457	7
8	Нижегородская область	433	443	8
9	Иркутская область	422	437	11
10	Татарстан	418	433	13–14

Источник: данные РАСК.

ЖК «СВОЙ»

ДОМ
с отделкой

7 км
от Нижнего
Богородский
район

+6
соток

3 499 000 Р

Дома сданы!

ипотека

школа

детский сад

общественный транспорт

ПРОЕКТ
ТЕРРИТОРИЯ

8 (831) 231 01 08

Реклама. Разрешение на строительство № 52-306-099-2017 от 30.01.2017 г. ЦАО –Свердловск