

но повышает привлекательность проекта. Так, например, застройщик ЖК «Дома на набережной» благоустраивает прогулочную зону вдоль домов с видом на Волгу: там будут зоны для барбекю, тихого отдыха, смотровые и спортивные площадки — чтобы люди с разными интересами не мешали друг другу и в то же время при желании могли чаще видеться и общаться. Развитие общественных пространств на Черниговской набережной предусмотрено и проектом «GlovaX Premium Черниговская». В ЖК «Новая Кузнечиха» устраивают рекреационную зону с ручьем и единый пешеходный маршрут, объединяющий кварталы микрорайона.

ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ НОВОГО ФОРМАТА

В городе стали появляться необычные детские площадки: с природными материалами, ориентированные не только на игру, но и на познание мира — со множеством холмов, кочек, горок, с балансирами и переговорными трубами, на нескольких уровнях. Пока это касается в основном общественных пространств: в последние несколько лет по инициативе АНО «Институт развития городской среды» такие пространства, ориентированные на детей разного возраста, появились на Нижневолжской набережной и набережной Федоровского, в сквере Свердлова, на площади Маркина, в парке «Швейцария». По этому пути идут и застройщики: игровые площадки нового формата заявлены, например, застройщиками ЖК «Новая жизнь — Ройка» и «Дом на набережной».



ДВОРЫ БЕЗ МАШИН

До недавнего времени закрытая приватная территория ЖК была преимуществом исключительно премиум-сегмента, но все чаще появляются и более доступные проекты с концепцией «двор без машин». Ключевой момент — безопасность: в таких дворах могут спокойно гулять дети. В этом случае застройщикам приходится предусматривать парковочные места либо рядом с жилыми комплексами, либо в подземном паркинге. Дворы без машин заявлены, например, в ЖК «Бетанкур», «Дельвиг», «Резиденция».

МЕСТА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ

Во многих проектах стали появляться специальные помещения для хранения сезонных вещей: велосипедов, самокатов, колясок, лыж. Это особенно удобно для владельцев малогабаритных квартир: не приходится загромождать балконы и лоджии. Кладовые, ситибоксы, келлеры — под разными названиями застройщики предлагают помещения, как правило, в цокольных этажах. Такие опции есть, например, в ЖК «Бекетов Парк», «Корица», «Тетра», «Резиденция».

Людмила Аристова



Роман Демуров, директор по развитию компании-застройщика Global Realty, директор по продукту СРО ЖК «Дом на набережной»:

— В современном мире застройщик — это уже не поставщик квадратных метров, а поставщик услуги, нового уровня жизни. Жилое пространство должно быть обеспечено различной инфраструктурой: как необходимым набором в минуте от подъезда, вроде магазинов, аптек, остановки общественного транспорта, так и той инфраструктурой, которая отвечает за комфорт жителей в зависимости от их интересов. Например, для владельцев собак — это возможность где-то гулять так, чтобы не причинять неудобств соседям, для семей с детьми — игровые площадки, для спортсменов — спортивные. Можно пойти дальше и, например, предусмотреть на первом этаже помещение, чтобы помыть собаку после прогулки, а также туалет, чтобы дети могли туда сбежать, не поднимаясь к себе в квартиру. Из таких мелочей состоит жизнь человека, и об этом должен подумать застройщик, который, в первую очередь, продает новую жизнь, новые впечатления.

В Нижнем Новгороде эта философия только зарождается. Нам предстоит многому научиться у старших коллег, у современных мировых девелоперов. Это длинный путь. На мой взгляд, чем большее количество услуг застройщик может взять на себя, тем выше его уровень как профессионального игрока рынка жилищного строительства.

«МЫ ДАЕМ ЛЮДЯМ ОТЛИЧНЫЙ ФУНДАМЕНТ»



Индивидуальное жилищное строительство остается главным драйвером развития нижегородского рынка жилья: по итогам первого полугодия в регионе введено в эксплуатацию 1,1 млн кв. м и почти 750 тыс. кв. м из них — в сегменте ИЖС. О том, почему все больше нижегородцев предпочитает жить за городом и как меняются предпочтения покупателей в этой сфере, рассказывает директор по маркетингу ООО «Жилищный ответ» Елена Любчанская.

— Компания «Жилищный ответ» работает на нижегородском рынке строительства жилья уже 13 лет. Сколько за это время построено жилья?

— Мы построили более 600 тыс. кв. м жилья. Куже реализованным проектам относятся поселок «Новая Опалиха», квартиры

в ЖК «Мега», таунхаусы в поселке Ждановском и дома в деревне Ройке. Нашими клиентами уже стали более 5 тыс. семей.

Сейчас в продаже также находятся дома в деревнях Крутой и Опалихе, поселке «Новая Крутая» и в комплексе таунхаусов «Фрегат». При этом компания не останавливается в своем развитии и прорабатывает новые проекты.

— Какая миссия у компании «Жилищный ответ»?

— «Жилищный ответ» — надежный застройщик, который строит доступное жилье хорошего качества. В рамках этой концепции мы стараемся дать людям отличный фундамент в прямом и переносном смысле. Компания предлагает будущим собственникам индивидуальный дом с участком и парковкой по цене, сопоставимой со стоимостью двухкомнатной квартиры. Наши покупатели получают все преимущества загородной жизни с городским комфортом. В домах продуманы функциональные планировки, предусмотрена предчистовая отделка, чтобы покупатели могли быстро оформить интерьер по своему вкусу. Конечно, с ростом цен на стройматериалы и рабочую силу нам тоже приходится поднимать цены, однако при средней стоимости квадратного метра в Нижнем Новгороде в 140 тыс. руб. мы удерживаем цены до 70 тыс. руб.

— Какие тренды на рынке индивидуального жилищного строительства вы наблюдаете?

— Спрос на индивидуальные дома в пригородных и загородных районах Нижнего Новгорода растет. Многие ценят возможность жить в более просторной и зеленой среде, стремятся удовлетворить свои потребности в приватности. Это способствует росту объемов вводимого индивидуального жилья. Коттеджные поселки становятся все более популярными. Сточки зрения технологий в современном ИЖС актуален тренд на энергоэффективность. Архитекторы и застройщики уделяют особое внимание экологическим аспектам и использованию инновационных технологий в строительстве.

— Как, по вашим оценкам, меняются запросы покупателей в сегменте загородного жилья? Как на них реагирует компания?

— В последние годы потребительские предпочтения меняются в пользу повышения комфорта. То, что пять лет назад казалось огромным преимуществом, сейчас расценивается потребителем как само собой разумеющееся. Поэтому с 2020 года мы расширили продуктовую линейку и условно поделили продукты на два основных сегмента. Первый сегмент — жилье эконом-класса. Это дома, где есть все необходимое, включая отделку white box, чтобы покупатели могли быстрее начать жизнь мечты в своем доме. При этом у людей есть возможность со временем достроить террасы, гаражи, беседки и бани.

В комфорт-сегменте мы стараемся предложить жизнь комфортнее городской.

Объекты сдаются с террасой и асфальтированной парковкой. Планировка удовлетворяет потребностям разных семей. Инфраструктура поселка отвечает требованиям современных жилых комплексов: велодорожки, тротуары, зоны отдыха, спортивные и детские площадки, магазины. В комплексе «Фрегат» открылась школа на 1225 детей, в завершающую стадию входит строительство сада.

— Соотносятся ли эти тенденции с процессами в сфере продаж и строительства многоквартирных домов?

— Оба сектора взаимосвязаны. Покупатели, которые приобретают индивидуальное жилье, могут также интересоваться покупкой квартир. Застройщики, основываясь на спросе, могут реагировать на эту взаимосвязь и предлагать разнообразные варианты жилья, учитывая потребности покупателей. Важным аспектом для жителей ИЖС и многоквартирных домов является развитие социальной и коммерческой инфраструктуры. Рынок развивается таким образом, чтобы обеспечить жителей удобствами и услугами вблизи их местожительства. Магазины, школы, детские сады, парки и другие объекты общественного назначения — жителям должно быть комфортно в своих микрорайонах.

— Каковы планы компании на среднесрочную перспективу?

— Наши главные планы — устойчивое развитие и непрерывные улучшения. Мы с гордостью строим не только дома, но и будущее. Поэтому принимаем ответственность и стремимся к устойчивым практикам в строительстве и эксплуатации наших объектов.