



10 | Доверительное управление на рынке аренды недвижимости

13 | Кредит на покупку жилья за границей: у каких банков ипотека выгоднее

Нижегородская область является одним из самых проблемных регионов России с точки зрения доступности приобретения жилья в ипотеку, утверждают эксперты. Несмотря на относительно большое количество проектов, реализуемых региональными и федеральными игроками, темпы строительства жилья остаются невысокими и не могут удовлетворить потребности нижегородцев в квартирах эконом-класса. Областные власти надеются выровнять спрос и предложение, выставив на продажу в 2014 году около 150 га земли в Нижнем Новгороде под жилищное строительство.

Жилой вопрос

— тенденции —

Где жить

В первом полугодии 2014 года, по данным Нижегородстата, в области построили 519,8 тыс. кв. м жилой недвижимости. В пересчете это 2,7 тыс. объектов на 6,6 тыс. квартир. По статистике, объем жилищного строительства по сравнению с первыми шестью месяцами 2013 года вырос на 27,9%. По-прежнему основная масса жилья строится населением за счет собственных или заемных средств — 2,6 тыс. объектов общей площадью 312,9 тыс. кв. м, или 60,2% от общего объема жилищного строительства в области. Остальной объем обеспечивают юридические лица. Хотя, отмечают в Нижегородстате, по сравнению с аналогичным периодом 2013 года объем индивидуального строительства уменьшился на 7%. Объем жилищного строительства в Нижнем Новгороде за это время вырос почти в два раза до 213,7 тыс. кв. м и на данный момент составляет 41,1% от общего ввода жилья в регионе.

По информации Нижегородского центра научной экспертизы (НЦНЭ), в 2014 году в областном центре положительную динамику обеспечила индивидуальная застройка, объем которой вырос в два раза по сравнению с показателями прошлого года, продемонстрировав рост 112% по сравнению с предыдущим годом. Ввод многоквартирных домов снизился на 4,8%. «Малоэтажная застройка быстрее проектируется, застройщики в этом случае не нужно проводить внебюджетную экспертизу и быстрее строится по срав-

нению с многоэтажным строительством. Под малоэтажное строительство нужны большие земельные участки, которые были сформированы как фондом РЖС, так и правительством области. В рамках развития застроенной территории города аукционы по земельным участкам под многоэтажное строительство начали проводиться позже», — поясняет руководитель НЦНЭ Татьяна Романчева.

Сегодня игроки нижегородского рынка жилой недвижимости предлагают новые жилые дома почти во всех районах города. Например, «Квартстрой» в этом году сдал дом в Канавинском районе на улице Бетанкура, «Ойкумена» открыла продажу в первом многоэтажном доме из трех ЖК «Гагаринские высоты», жилой комплекс из трех домов на улице Родионова ввел в эксплуатацию ООО «Парламент». Сдаются дома и в исторической части города. Продажи открыло ООО «Славянское-НН» на улице Сергеевской и ООО «РосАвтоСтрой» на улице Горького. В третьем квартале этого года ожидается, что будут сданы еще 13 многоквартирных домов в разных районах города.

По словам Татьяны Романчевой, в 2015–2016 годах в центральной части Нижнего Новгорода будет вводиться существенное количество жилья — около 85 тыс. кв. м бизнес-класса и 31 тыс. кв. м премиум-класса — в рамках развития застроенных территорий. «Сейчас администрация города проводит по этой программе аукционы по продаже земельных участков. Торги в области также ведет фонд РЖС и пра-

вительство области. Таким образом, предложение по земельным участкам увеличивается, но это не значит, что растет объем строительства. Это произойдет не сразу — необходимо время на проектирование, согласование... Мы полагаем, что массовая застройка начнется в 2015–2016 гг.», — считает госпожа Романчева. Таким образом, по мнению эксперта, к 2016 году можно будет добиться стабилизации цен на рынке жилой недвижимости в областном центре.

Налетай — подорожало

На данный момент средняя цена одного квадратного метра жилой недвижимости в Нижегородской области, по подсчетам управления статистики, в первом полугодии 2014 года достигла 39,3 тыс. руб., для сравнения — по итогам шести месяцев 2013 года она составляла 32,6 тыс. руб. Традиционно в сельской местности стоимость 1 кв. м зафиксирована на уровне ниже среднего — 22,2 тыс. руб., в городах и поселках городского типа — 40,2 тыс. руб.

В Нижнем Новгороде, по данным НЦНЭ, по итогам второго квартала 2014 г. 1 кв. м жилья на первичном рынке по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. подорожал на 6% и сегодня стоит 59,59 тыс. руб., на вторичном рынке снизился на 1,2% и составил 68,74 тыс. руб. Как поясняет Татьяна Романчева, средняя стоимость 1 кв. м в городе начала стабилизироваться и находится в пределах инфляции. «Если рассматривать рынок по сегментам, то за период со второго квартала 2013 г. по второй квартал 2014 г.



По прогнозам экспертов, в ближайшие несколько лет количество жилья, построенного в центре Нижнего, существенно возрастет

рост цен по жилью эконом-класса составил 1,1%, премиум-класса — 0,4%. Кроме того, наметилось снижение цен на бизнес- и элит-класс — 2,5% и 2,2% соответственно», — рассказывает аналитик.

Несмотря на невысокий рост цен, Нижегородская область остается одним из самых проблемных регионов с точки зрения покупки жилья. В иссле-

довании, подготовленном «РИА-рейтингом» по итогам первого полугодия 2014 года, область находится на 80-м месте из 82-х по уровню доступности приобретения жилой недвижимости в ипотеку (в 2013 году регион находился на 79-м месте). По подсчетам составителей рейтинга, средняя стоимость 1 кв. м жилья в регионе в начале года составила 59,6 тыс. руб. При этом сред-

няя ставка по жилищным кредитам находится на уровне 12,2% годовых. С учетом этих показателей и доходов населения области исследователи выяснили, что семья из двух работающих человек со среднестатистической зарплатой может себе позволить купить квартиру площадью 35,5 кв. м. Хуже ситуация только в Мордовии и Москве.

Общее пользование

— элитное жилье —



Покупатели жилья предъявляют все более серьезные требования к качеству, особенно в сегменте комфорт- и бизнес-классов. Однако сами квартиры в большинстве случаев представляют собой полуфабрикаты с бетонными стенами. А общественные пространства — это то, что клиент получает в готовом виде. Именно их в борьбе за покупателя застройщики и начали улучшать в первую очередь.

Идея социума

Традиция создания больших общественных пространств относится к началу XX века. В 20-е годы прошлого века архитекторы-конструктивисты стали создавать дома-коммуны, в которых объединялись квартиры и общественные зоны. В качестве примера можно привести дом Наркомфина. Затем эта идея нашла продолжение в строительстве московских высоток в конце 1940-х — начале 1950-х годов прошлого века. Например, здание на Кудринской площади, д. 1 по проекту архитекторов М. В. Посохина и А. А. Мндоянца может похвастаться огромным холлом на первом этаже с паркетными полами, лепниной, колоннами, зеркалами и люстрами. В настоящий момент эта традиция возвращается в измененном виде.

«Сегодня на рынке недвижимости наблюдается переход от то-

чечной застройки к квартальной. В силу масштаба в подобных проектах покупатели наряду с традиционными требованиями по транспортной доступности, социальной инфраструктуре, нарезке все чаще интересуются наличием в проекте общественных пространств. Эта тенденция все больше набирает оборот, и сегодня в каждом крупном проекте девелопер пытается в том или ином формате реализовать идею социума», — говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. По его словам, сегодня покупатели готовы платить за общественное пространство, причем наличие в проекте разнообразных общественных зон является скорее инструментом, повышающим ликвидность проекта и лишь в редких случаях корректирующим не только класс, но и стоимость самой недвижимости. «Сегодняшний покупатель даже в эконом- и комфорт-классах уже давно не готов платить только за метры. Важно все: инфраструктура, архитектура и общественные территории как внутри домов, так и в рамках проекта — дворы, дорожки, места отдыха, организация движения и прочее», — согласна заместитель генерального директора ОПИН Наталья Картавцева. По ее словам, дворные территории, дружелюбная среда для пешеходов, велосипедистов и роллеров, места для отдыха, спортивные и детские площад-

ки — все это важно изначально предусмотреть, спланировать и интегрировать в жилую застройку.

Например, как отмечает управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин, учитывая тот факт, что большинство квартир в элитных домах сегодня сдаются без отделки, то, по сути, входная группа и другие общественные зоны являются единственной частью здания, которая призвана произвести первое неизгладимое впечатление на потенциального покупателя.

«Самая популярная точка зрения на входную группу элитного дома: она должна по качеству не уступать лобби фешенебельного пятизвездного отеля. Поэтому застройщики уделяют оформлению входных групп большое внимание и часто приглашают для этого звезд мирового дизайна из Лондона, Нью-Йорка, Парижа. Как правило, здесь используются наиболее дорогие отделочные материалы», — говорит эксперт. Более того, зачастую здесь предусмотрены функциональные зоны, отвечающие потребностям богатой аудитории: зона релакса, диванная группа, нередко совмещенная с камином, различные помещения для встреч с гостями, которые могут быть представлены как сигарные комнаты или небольшие бары, также зона для корреспонденции.

Впрочем, с такой точкой зрения согласны далеко не все эксперты.

Жизнь и усадьба

— загородный дом —



Нижегородский рынок загородной недвижимости переживает небывалый подъем. Идея приобретения собственного коттеджа с земельным участком для постоянного проживания становится все более привлекательной для нижегородцев, а застройщики выводят на рынок рекордное число новых проектов, рассчитанных на разные категории населения. О причинах бурного роста на рынке загородной недвижимости и его последствиях — в материале „Ъ“ «Жилая недвижимость».

Спрос в рост

По данным экспертов, на сегодняшний день в регионе насчитывается около 100 строящихся коттеджных поселков, и если в посткризисные времена заявлялось примерно по 20 новых проектов в год, то к сентябрю 2014-го этот показатель уже будет превышен. В числе главных причин бурного развития рынка специалисты называют произошедшие изменения в сознании нижегородцев, для которых загородная недвижимость перестала быть роскошью. Правда, при этом изменилось и само понятие такой недвижимости. «Мы перешли от дворцов если не к избушкам, то к весьма экономичным загородным домикам. Сейчас основной спрос наблюда-

ется на объекты площадью 80–100 кв. м. на небольшом участке земли, совокупная стоимость которых составляет примерно 3–3,5 млн руб.», — отмечает независимый отраслевой эксперт Ирина Солнцева.

Соответственно спросу развивается и предложение: все чаще девелоперы предлагают за городом не столько коттеджи, сколько блокированные дома или квартиры в малоэтажном жилом комплексе. Это позволяет жителям города выбрать тип загородного жилья по своим доходам. Такой подход застройщиков уже показал свою востребованность: если в прошлом году активно продавался только один проект загородной комплексной малоэтажной застройки — «Окский берег», то сейчас в радиусе 15 км от города малоэтажные комплексы растут как грибы после дождя. Это такие проекты, как «Времена года», «Фроловский», «Акварели», «Новинки-Смарт» и многие другие. «Раньше застройщики и покупатели были как две разные вселенные. Но время идет, и девелоперы, которые являлись свои проекты в 2012–2013 годах, стали более понимающими и менее амбициозными. Они заранее обдумывают, кому этот проект может быть нужен, насколько он реален и стоит ли вообще его начинать», — говорит Ирина Солнцева.