

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Жизнь и усадьба

— загородный дом —

В условиях повышенного спроса некоторые девелоперы уже продают пятую очередь в поселках, в которых возводится только первая очередь. «Здесь мы видим парадоксальную вещь: люди не готовы покупать обещания в городе, но за городом обещания покупать готовы. Потому что цена этого предложения — от 1,38 млн руб. за целую квартиру, а в самом Нижнем даже с учетом скидок и акций невозможно купить жилье по такой цене, если только речь не идет о квартире-студии площадью 20 кв. м», — поясняет госпожа Солнцева.

Среда постоянного проживания

Активизация строительства бюджетной малоэтажной недвижимости происходит на фоне развития коттеджных поселков премиум-класса, позиционирующихся как закрытые элитные загородные клубы. Пока в регионе, не считая ранее освоенных территорий компактного проживания элиты, их два: «Волжская ривьера» компании «Гран-Палас» на Волге, в которой 9 из 10 домов уже проданы, и «Князь Владимир» группы ГС в богородском направлении, который рассчитан на 20 домов со стоимостью домовладения от 15 млн руб. Основными покупателями здесь становятся предприниматели, топ-менеджеры и чиновники.

«Два-три года назад был спрос на покупку отдельных земельных участков довольно далеко от города. Люди строили там большие дома, которые теперь безуспешно пытаются продать. Сейчас состоятельные нижегородцы хотят купить участки именно в поселках с развитой инфраструктурой, а не просто частные дома», — комментирует руководитель отдела продаж группы компаний ГС Юлия Семенова.

Как отмечают участники рынка, большинство нижегородцев сейчас покупают загородное жилье не столько как дом выходного дня, сколько как место для постоянного проживания. «Поэтому, выбирая коттеджный поселок, человек ориентируется не на многочисленные обещания того, что в нем будет, а на то, что уже есть, построено, и то, что находится вблизи поселка. На то, чем он уже может пользоваться», — говорит менеджер по продажам коттеджного поселка Чешская Деревня Юлия Давыдова. Один из первых вопросов, который задают клиенты, — вопрос о коммуникациях: никто не хочет ждать, когда застройщик проведет воду, газ и дорожку. «Серьезный разговор начинается, только если все коммуникации уже есть. Кроме того, в настоящее время покупатели стали четко определять, для чего нужен заго-



родный дом. Или это дом выходного дня, или дом для постоянного проживания. Потому что для этих двух типов поселков нужна разная социальная инфраструктура. Думаю, что в ближайшем будущем коттеджные поселки будут более четко себя позиционировать», — добавляет руководитель проекта загородного поселка Семь Озер (застройщик — ООО «Чистые пруды») Александр Дэко. В частности, для поселков постоянного проживания необходимы детский сад, школа, медицинское учреждение и аптека, хорошая транспортная доступность, желательны спортивные центры и рестораны. Но все это реально только для больших по количеству домовладений поселков, отмечает господин Дэко. Для поселков выходного дня на первый план выходит инфраструктура досуга: обязательно наличие водоема с оборудованным пляжем, леса, детских и спортивных площадок, оборудованных прогулочных зон.

В 2014 году застройщики зафиксировали высокий спрос на готовые дома. «В прошлом году клиенты предпочитали приобретать земельные участки, чтобы затем самостоятельно построить на них дом. Сейчас мало кто хочет тратить свое время и контролировать ход строительства», — говорит Александр Дэко. Впрочем, по данным Ирины Солнцевой, те, кто не в состоянии одновременно заплатить полную стоимость, по-прежнему

приобретают в коттеджных поселках не готовые дома, а земельные участки. Это позволяет нести расходы на строительство дома с рассрочкой.

Яблоко затора

Что касается основных проблем, тормозящих развитие нижегородского рынка загородной недвижимости, то в первую очередь это отсутствие современной транспортной инфраструктуры.

«Массированная миграция нижегородцев за пределы города приведет к тому, что пробки станут не просто многочасовыми, а круглосуточными», — прогнозирует эксперт. Причем, по мнению Ирины Солнцевой, простое расширение дорог ситуацию не улучшит: для этого нужны качественно новые развязки.

Между тем областные власти обещают, что в течение ближайших пяти лет решат эту проблему. Регион сейчас активно занимается самым загруженным выездом — параллельно существующему Волжскому мосту за свой счет возводит еще один мост на Бор с подходами общей длиной 8,7 км. «Для нас это основополагающий проект.



Работы по строительству нового моста, который решит проблему пробок в сторону Бора, уже идут с опережением графика, поэтому мы планируем сдать объект на год раньше запланированного срока — в 2016 году (по контракту второй Борский мост должен быть построен в 2017 году — „Ъ“). Кроме того, сейчас мы прорабатываем перспективу строительства обхода поселка Неклодово, чтобы вывести автомобильный транспорт вдоль железной дороги. Срок решения этого вопроса — 2018–2019 годы, финансирование будет осуществляться в рамках государственно-частного партнерства», — рассказывает и.о. министра транспорта и автомобильных дорог Нижегородской области Александр Герасименко.

Также разработан проект расширения проезжей части с двух до четырех полос в восточном направлении. Объект стоимостью около 400 млн руб. сейчас проходит сдачу в Главном управлении автомобильных дорог региона (ГУАД) и при достаточном финансировании может быть реализован в 2016–2017 годах. Ведутся предпроектные разработки в части развития дорожной инфраструктуры в богородском направлении, ко-

торое сейчас наиболее активно осваивается застройщиками малоэтажных комплексов. «Сейчас там реализуется несколько крупных малоэтажных проектов, и этот выезд из города для нас — проблема номер один. Здесь предусматривается расширение до четырех полос двух участков дорог, в частности от поселка Ольгино до обхода Нижнего Новгорода и от обхода города до богородского КПП (контрольного пункта милиции — „Ъ“), а также строительство двух двухуровневых развязок», — говорит и.о. министра транспорта. Проектирование дороги и развязок планируется начать в 2015 году, на это уйдет около года. Само строительство займет два-три года. «Для нас это приоритетная задача. Конечно, сейчас мы строим Борский мост и обход Нижнего Новгорода, и это серьезная нагрузка на областной фонд. Впрочем, уже в этом году было возобновлено федеральное финансирование строительства третьей очереди Южного обхода. Это позволит направлять оставшиеся средства на развитие транспортной инфраструктуры города и области», — заключает господин Герасименко.

Анна Павлова

Свои для чужих

— ипотека —

Взять кредит на покупку недвижимости за границей можно будет в российском банке. Правда, выбор стран в этом случае ограничен, а ставка по такому кредиту будет выше, чем по программам зарубежных кредиторов.

Альтернатива с ограничениями

На первый взгляд кредит на покупку недвижимости за рубежом, например в Европе, логичнее брать в иностранном банке. «Чаще всего россияне интересуются туристическими направлениями Европы, где стоимость жилья сравнительно невысока, — Болгария, Турция, Греция, Испания», — перечисляет начальник управления ипотечного кредитования банка «Открытие» Сергей Столбунов. Ставки по кредитам в странах Евросоюза составляют в среднем 3–5% годовых, в то время как средние ставки российских банков — 9–11% годовых по кредитам в иностранной валюте и 12–14% годовых по кредитам в рублях. Однако эти ставки действуют для заемщиков-граждан, нерезиденту вряд ли можно рассчитывать на аналогичные условия, а свою платежеспособность придется серьезно доказывать.

Поэтому в качестве альтернативы стоит рассмотреть вариант получения такого кредита в российском банке.

Специальные программы кредитования на покупку недвижимости за рубежом есть у единичных банков, причем рассчитаны они обычно на определенную страну или даже определенный регион, в котором работают партнеры банка.

«Ставка, как правило, зависит от уровня риска, соответственно, чем выше риск невозврата кредита или отказа в обращении взыскания на имущество, тем ставка будет выше», — поясняет Сергей Столбунов. — Если при получении такого кредита залогом будет являться недвижимость, находящаяся на территории России, иные условия кредитования могут совпадать с теми, что действуют сейчас». Например, Инвесторбанк предлагает кредитную программу на покупку недвижимости в одном из населенных пунктов Латвии только при условии наличия у заемщика регистрации в регионе выдачи кредита. Ставки по кредиту составят 13,5–14% в рублях и 11,4–11,9% в

евро. Минимальный размер первоначального взноса — 30% от стоимости недвижимости. Как и по обычным кредитам, потребуются застраховать приобретаемую недвижимость, а если не оформить договор личного страхования, ставка увеличится на два процентных пункта. Кроме того, придется воспользоваться услугами страховой компании, работающей на территории Российской Федерации. Европа-банк предлагает кредит на покупку строящегося жилья в Турции у аккредитованного банком компаний с залогом приобретаемой недвижимости. Кредит предоставляется в рублях, ставка составит 17–19% годовых.

Дочерняя ипотека

Недавно стало известно о планах Сбербанка и ВТБ начать выдавать ипотечные кредиты за рубежом. Правда, делать это госбанки будут через российские «дочки»: Сбербанк — через Denizbank и Sberbank Europe, а ВТБ — через VTB Bank (Austria) и VTB Bank (France). Таким образом, в подразделениях Сбербанка гражданин России сможет взять кредит на покупку жилья в Чехии, Турции и Хорватии. Группа ВТБ предоставит ипотеку для VIP-клиентов в Австрии и Франции. Оценивать платежеспособность, кредитную историю клиента, скорее всего, будут российские банки, а вот непосредственно выдавать кредит будет уже иностранный банк.

На момент подготовки материала условия Сбербанка для россиян, желающих купить недвижимость в его дочерних иностранных банках, опубликованы не были. Denizbank выдает ипотеку гражданам государств, с которыми у Турции подписано соглашение, однако пока России в числе этих стран не было. Ипотеку для граждан Турции Denizbank предоставляет под 1,49–1,59% в турецких лирах на срок до 25 лет. Иностранцам Denizbank выдает на срок от 3 месяцев до 15 лет, для долларов и евро на сайте указаны ставки 0,75–0,8% в зависимости от срока кредита.

Российские «дочки» иностранных банков, например Райффайзенбанк или Юникредит-банк, кредиты на покупку недвижимости в других странах присутствия группы не предоставляют. Банки готовы только оказать консультативную помощь российскому клиенту, помочь ему обратиться в банк группы, располо-

женный по месту приобретения недвижимости.

Кредит через залог

Чаще российские банки предлагают взять кредит на покупку жилья за рубежом под залог уже имеющейся в собственности заемщика недвижимости. «В российском банке можно получить целевой ипотечный кредит и вложить деньги в покупку недвижимости за рубежом, при этом заложив недвижимость, находящуюся на территории страны», — говорит Сергей Столбунов. Такие кредиты выдает, например, НС-банк, который требует к тому же, чтобы передаваемая в залог недвижимость не была единственным жильем заемщика.

Правда, банк также потребует документально подтвердить покупку недвижимости, предоставив договор о ее приобретении, переведенный на русский язык, или двузычный договор. Кредит предоставляется в долларах, ставки по кредиту — 10% годовых при аннуитетном способе погашения и 11% при индивидуальном графике. Без личного страхования ставка увеличивается на три процентных пункта. Минимальный первоначальный взнос — 20% годовых. «Предложение целевого ипотечного кредита на покупку недвижимости за рубежом с залогом недвижимости, находящейся в России, — это менее распространенный вариант кредитования», — отмечает Сергей Столбунов. — По таким кредитам возникает сложность с подтверждением целевого использования кредита, поскольку покупка недвижимости за рубежом осуществляется по иным правилам, чем в России».

Российские банки предлагают кредиты на покупку недвижимости за рубежом как в рублях, так и в иностранной валюте. Однако, как и в случае с кредитами на покупку недвижимости в нашей стране, при выборе валюты нужно смотреть не на валюту страны дислокации приобретаемого жилья, а на валюту дохода заемщика. «Для клиента валюта кредита не должна зависеть от валюты приобретения недвижимости», — добавляет Сергей Столбунов. — Для того, чтобы избежать дополнительных рисков, валюта кредита должна зависеть от валюты, в которой клиент получает доход. В дальнейшем для проведения сделки можно воспользоваться услугой конвертации».

Елена Мелованова

Коттеджный поселок «Своя Земля»

Всё, что вы ищете, есть у нас в наличии

Предлагаем в этом убедиться

- Мы находимся всего в 15 минутах от города.
- Земельные участки от 6 соток до 20 соток, расположены на живописных, пологих холмах.
- Назначение земель — ИЖС.
- Охраняемая территория, пропускной режим, а также весь набор коммуникаций, введенных в эксплуатацию (газопровод, электроснабжение, центральные канализация и водоснабжение).
- Возможность приобретения земельных участков в беспроцентную рассрочку сроком до одного года либо по программе льготного ипотечного кредитования сроком до 20 лет.
- Благоприятная экология, ореховая и березовая рощи, в километре от поселка чистейший водоем, идеальное место для спокойного семейного отдыха и рыбалки.

Построй дом на своей земле!

Отдел продаж: 424-90-30, 413-66-99, 414-97-97
 Богородский район, деревня Бурцево
 КП «СВОЯ ЗЕМЛЯ» www.svzem.ru