

строительство — единственная возможность для Нижнего Новгорода выживать и развиваться. Причем строительство мультиформатное, когда ассортимент предложения достаточно широк.

Что мы видим сейчас? Большинство проектов загородной застройки предоставляет широкий выбор — от земельных участков и многоквартирных домов до коттеджей и таунхаусов. Рынок пригородного жилья развивается гораздо интенсивнее, нежели городской, предлагая такие решения, в первую очередь ценовые, которые Нижний Новгород себе позволить не может в силу дороговизны земли, сложностей с расселением и т. д.

Сегодня решающий фактор на рынке — это цена, которая определяет все. Людям не столь важно качество, планировка, материалы, из которых построено жилье. Главное — чтобы оно было им по карману. Я не говорю о том, что сверхэкономные решения, предлагаемые застройщиками, — это хорошо. Но они находят своего потребителя — значит, имеют право на существование.

— **Вы определились с кругом наиболее вероятных победителей рейтинга?**

— Пока итоги голосования не подведены, не буду озвучивать конкретные названия. Скажу лишь, что наибольшие шансы победить есть у тех проектов, в развитие которых девелопер вложил ощутимые средства, где есть четкое понимание, для кого все это строится. Где предлагаются не обещания, а конкретный продукт, сформированный, упакованный, тщательно выверенный.

К сожалению, предложения многих девелоперов сводятся к формуле «На тебе, убоже, что нам негоже». Поэтому выбор достойных объектов пока невелик. Но он, безусловно, есть.



Алексей ЧЕМОДАНОВ
Руководитель аналитического центра «Индикаторы нижегородской недвижимости»

— Прежде всего, хочу поблагодарить организаторов проекта за возможность познакомиться с таким количеством загородных объектов, в том числе примерно с пятой частью всех региональных коттеджных поселков. Одно дело — объезжать поселки самому и совсем другое — в компании коллег, с которыми можно обсудить увиденное.

В ходе поездок я утвердился в своих выводах, что загородный рынок многоквартирного жилья и таунхаусов в радиусе 15 километров от Нижнего Новгорода становится серьезным конкурентом для городского рынка.

В кстовском и богородском направлениях растут целые микрорайоны. Причем это не только малоэтажное строительство, но дома в 19 и выше этажей, если говорить об «Анкудиновском парке». Проекты очень масштабные, реализуются в непосредственной близости от границ города. И потребители зачастую не видят разницы между покупкой городского жилья, допустим, в ЖК «Цветы», и аналогичной недвижимости в ЖК «Анкудиновский парк», «Красная поляна», «Времена года» или «Окский берег». Тем более по стоимости загородные ЖК гораздо выгоднее.

— **Если говорить о рынке коттеджных поселков...**

— Этот рынок в последние десять лет развивался в нашей области достаточно спокойно, не было каких-то ярких всплесков активности. Связано это, главным образом, с достаточно скромными доходами нижегородцев. Недвижимость в коттеджных поселках, как правило, покупают тогда, когда все жилищные проблемы в городе уже решены. В отличие от столичного рынка коттеджи у нас пока в первую очередь — объекты загородного отдыха, а не постоянного проживания. А роскошь иметь городскую квартиру и коттедж на природе может позволить себе далеко не каждый.

— **В поселках сейчас чаще продают не готовые коттеджи, а только участки с коммуникациями...**

— Это свидетельствует о том, что покупателей в данном сегменте не хватает. Конечно, это хорошо, когда существует определенная концепция развития коттеджного поселка, как, например, в «Чешской деревне», застроенной в едином архитектурном стиле, располагающей шикарной общественной зоной.

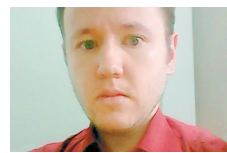
Но когда земельные участки пустуют, застройщики, не имеющие подушки безопасности, вынуждены снимать ограничения по архитектурным решениям и предоставлять покупателю полную или частичную свободу выбора при строительстве.

Вообще в условиях кризиса набирает обороты тенденция по самостоятельной

организации индивидуальных застройщиков. Земельный массив межуется на участки, подводится инженерная инфраструктура: дороги, электричество, в идеале — газ. После чего собственник поселка фактически отходит в сторону. Покупатели участков самоорганизуются, объединяясь в разного рода товарищества застройщиков для решения своих проблем.

— **Если говорить о знаковых объектах, которые окажутся в числе лидеров рейтинга...**

— О результатах экспертизы говорить преждевременно. Лично мне приглянулись коттеджные поселки «Чешская деревня», «Семь озер», «Янтарный», жилые комплексы «Окский берег», «Берендеева деревня» и на Бору — «Цветочный парк». Все эти объекты разные, пестрые. Но они мне по душе.



Леонид ТОКАРЧУК
Специалист по связям с общественностью КП «Владыкино»

— Будущее за теми загородными проектами, которые реально улучшают качество жизни покупателей. Это не просто дом, но и инфраструктура. Именно загородная недвижимость, как более дешевая, может стать для многих нижегородцев решением жилищного вопроса. В нашем поселке нижегородцы приобретают дома с разными целями. Кто-то использует их в качестве дачи. Кто-то — как дом для постоянного проживания. Это разные по численности семьи: у кого-то пока детей нет, а есть и многодетные. Для последних приобретение загородной недвижимости — поистине решение жилищной проблемы. Ведь даже в трехкомнатной квартире многодетная семья разместиться с комфортом не сможет. А дом, пусть и не очень большой, такую проблему решает.

В КП «Владыкино» многие социальные вопросы имеют решение — школьный автобус отвозит и привозит детей (средняя школа в Березовке), в Березовке находится и детсад (3 км от поселка), в километре от поселка круглосуточный магазин Spar. Медицинское обслуживание оказывают богородские поликлиники и больницы. В пяти километрах богородский ФОК — а это возможность заниматься любимым видом спорта.

Загородный рынок многоквартирного жилья и таунхаусов становится серьезным конкурентом для городского рынка

 **НОВАЯ ДЕРЕВНЯ
ВЛАДЫКИНО**

Тел. 8-800-500-46-42, сайт: www.vladykino-nn.ru

реклама

 **РОМАШКОВО**
поселок
www.romashkovo-nn.ru
Телефоны отдела продаж: (831) 4-232-032, 4-232-242

реклама