

ПРИВЫКАНИЕ К ПАРКИНГУ

НЕСМОТЯ НА АКТИВНУЮ АВТОМОБИЛИЗАЦИЮ НАСЕЛЕНИЯ ПОСЛЕДНИХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ, ПАРКИНГИ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ АКТИВНЫМ СПРОСОМ У ПОКУПАТЕЛЕЙ НОВОГО ЖИЛЬЯ. ЧАСТО ЗАСТРОЙЩИКИ ВЫНУЖДЕНЫ ИХ ПРОДАВАТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ.

РОМАН РУСАКОВ

Застройщики в крупных проектах, помимо размещения машино-мест на прилегающей территории, как правило, стараются строить крытые парковки. Тенденция последнего времени: на смену подземным паркингам под жилыми домами приходят многоуровневые паркинги, стоящие отдельно. При этом все чаще можно встретить предложения с закрытыми дворами, куда автомобили допускаются только для погрузки и разгрузки, что повышает как уровень комфорта для жителей дома, так и спрос на машино-места в паркингах.

Еще один тренд: согласованная организация в паркингах мест для хранения вещей жильцов, установка боксов. «Все-таки не для всех вещей может найтись постоянное место в квартире, например, для сезонного инвентаря. Тут важно, чтобы при организации хранения в паркинге соблюдались необходимые нормы и правила, в том числе противопожарной безопасности», — поясняет Дмитрий Ефремов, руководитель аналитического центра компании «Главстрой Санкт-Петербург». Он отмечает, что машино-места зачастую наиболее активно продаются уже после ввода дома в эксплуатацию. «Для того чтобы оценить все преимущества собственного парковочного места, может потребоваться время, проживание в уже заселенном доме, когда жильцы активно паркуются во дворе», — указывает господин Ефремов.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», отмечает, что для застройщиков паркинги не создают значительного финансового потока — это обязательство, которое несет девелопер. При отсутствии участков для наземных паркингов компании обязаны построить подземный, что значительно дороже открытого. «При этом, несмотря на принятие в 2017 году 315-ФЗ, позволяющего регистрировать машино-место как объект недвижимости, парковочные места уходят очень сложно. Поэтому, как правило, и цена их не намного выше себестоимости, а для стимулирования спроса многие прибегают к подарочным акциям и скидкам. Например, при покупке трехкомнатных и больших квартир их дарят», — сообщает он.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева говорит, что, как правило, застройщики предлагают два варианта предоставления парковочного места: прямая продажа и сдача в аренду. Если покупатель приобретает жилье для личного проживания и планирует остаться там надолго, место выгоднее приобрести: оно постепенно окупится (за 6–15 лет).

Дмитрий Михалев, руководитель отдела по связям с органами государственной власти компании «СПб Реновация», отмечает, что в Петербурге сложная ситуация с грунтами, поэтому требуется ресурсоемкая работа по строительству подземных паркингов. «Нередко себестоимость машино-места в подземном паркинге в массовом сегменте в два-три раза выше,



СТОИМОСТЬ МАШИНО-МЕСТА В ПАРКИНГЕ ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ-КЛАССА И В ЭЛИТНЫХ КОМПЛЕКСАХ СЕГОДНЯ МОЖЕТ РАЗЛИЧАТЬСЯ В 20 РАЗ

чем цена его реализации. Но даже эта цена кажется многим дольщикам высокой, и они предпочитают парковаться во дворах домов», — сокрушается эксперт.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ КЛАССА Цена машино-места зависит напрямую от класса здания, этажа парковки, если она многоуровневая. Средние цены по Санкт-Петербургу — 800–900 тыс. рублей в подземном паркинге и почти вдвое меньше — 400–500 тыс. рублей — на улице. Как говорит госпожа Косарева, застройщики в домах эконом-класса предлагают места дешевле — примерно за 300 тыс. рублей (в ЖК «Новое Янино» — от 220 тыс. рублей, в ЖК «Цивилизация» — от 365 тыс. рублей), в элитных ЖК — дороже, от 1 млн рублей. «За пределами городской черты цены примерно в два раза ниже, чем в городе. Примечательно, что именно в Санкт-Петербурге появилась тенденция к снижению стоимости парковочного места — на фоне роста цен в среднем по России. Застройщики очень лояльны к покупателям: предлагают различные варианты оплаты, рассрочку, участие в акциях, скидки, ипотека (с ограничениями). Даже предлагают в подарок к купленной квартире. Если приобрести парковочное место еще на стадии строительства, оно обойдется дешевле, но это правило не абсолютно: иногда, в зависимости от продаж, застройщики меняют стоимость места под спрос. В закрытых подземных паркингах места всегда дороже, чем в наземных многоуровневых», — говорит госпожа Косарева. По ее словам, аренда машино-места обойдется в 2,5–10 тыс. рублей в месяц, не считая расходов управляющей компании на содержание и обслуживание парковки (еще около 2 тыс. рублей в месяц). Вариант с арендой подойдет тем, кто снимает квартиру или в скором времени намерен поменять место жительства.

«Очевидно, что цена паркинга зависит от уровня объекта. Но и спрос также напрямую коррелирует с классом дома. Так, в эконом- и комфорт-классах до 30–40% парковочных мест не раскупается на этапе строительства и в течение первого года после ввода дома в эксплуатацию. В бизнес-классе и элитных комплексах маржа застройщика значительно выше, но и машино-места покупатели приобретают еще на этапе строительства, одновременно с квартирой», — полагает Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

ЭВОЛЮЦИЯ АВТОМОБИЛИСТА Директор по маркетингу и продукту Legenda Всеволод Глазунов комментирует: «Если говорить про сегмент качественного городского жилья, то еще несколько лет назад покупка парковочного места воспринималась как дополнительная опция, улучшающая комфорт проживания в комплексе. Сегодня же, когда практически у каждого покупателя, приобретающего недвижимость для себя, есть автомобиль, иметь машино-место в паркинге стало осознаваемой потребностью».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, добавляет: «В премиальных проектах нет острых проблем с реализацией машино-мест — их продажа начинается на ранних этапах строительства. В массовом сегменте спрос на парковочные места во время строительства проекта на порядок ниже, а в некоторых комплексах эконом-класса к окончанию строительства может быть распродано меньше половины парковочных мест. Основная причина — их стоимость. Строительство парковок дорого обходится застройщикам, и часто они вынуждены продавать их по себестоимости строительства или даже ниже. В массовом сегменте стоимость машино-мест начинается

от 250 тыс. рублей и в некоторых проектах достигает 1 млн. Учитывая особенности спроса, некоторые застройщики закладывают стоимость паркинга в стоимость квартир, ведь покупатель массового сегмента скорее потратит данную сумму на улучшение жилищных условий. В проектах массового сегмента подземный паркинг встречается нечасто, поскольку себестоимость строительства подземного этажа гораздо выше наземных. К тому же она увеличивается по мере углубления (к примеру, стоимость строительства минус первого этажа на 10–15% превышает стоимость строительства первого этажа наземной стоянки, а второй будет дороже уже на 20–25%)».

Валерий Лазугин, заместитель генерального директора АН «Итака», отмечает, что иногда застройщики умышленно занижают количество машино-мест, чтобы увеличить их стоимость. «Также продажи машино-мест часто открываются ближе к окончанию строительства и зачастую намеренно, что влияет на их стоимость. Все же паркинги не пользуются бешеным спросом, и в ряде случаев строительные компании используют продажу машино-мест в маркетинговых целях, проводя такие акции, как «Паркинг в подарок» или «Паркинг за 50% от стоимости при условии покупки за наличные деньги», — делится он.

Премиальные комплексы имеют в составе подземные паркинги, которые оснащены охраной и видеонаблюдением, в них поддерживается оптимальный микроклимат, работают системы вентиляции, отопления и дымоудаления. Стоимость паркинга в проектах бизнес- и премиум-класса находится на уровне 1,5–2,5 млн рублей, в проектах элит-класса — 3,5–6,5 млн рублей, где 6,5 млн — стоимость «семейного» (расширенного парковочного места). → 38