

НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЖИЛЬЯ

КОЛИЧЕСТВО АВТОМОБИЛЕЙ В ГОРОДЕ ЕЖЕГОДНО РАСТЕТ, ОДНАКО ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МНОГОУРОВНЕВЫМИ СТОЯНКАМИ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДОВОЛЬНО НИЗКАЯ: ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА ИХ ВОЗВЕДЕНИЕ, КАК ПРАВИЛО, НЕ ОКУПАЕТСЯ. ОДНАКО НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТРОЯТ МНОГОЭТАЖНЫЕ ПАРКИНГИ В НАДЕЖДЕ ОКУПИТЬ ЭТИ ЗАТРАТЫ ЗА СЧЕТ БОЛЕЕ БЫСТРОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ, А ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НАЛИЧИЕ ТАКОГО ЭЛЕМЕНТА ИНФРАСТРУКТУРЫ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВАЖНЫМ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Обеспечение новостроек паркингами — как подземными, так и надземными, многоэтажными — осуществляется в соответствии с нормами, обозначенными в Региональных нормативах градостроительного проектирования (РНГП). «В свою очередь, РНГП утверждается постановлением правительства Санкт-Петербурга на основании анализа большой базы статистических данных, где из среднего количества автовладельцев на семью, которая будет проживать в строящемся многоквартирном доме, с учетом занимаемых квадратных метров, по специальной методике определяются и необходимое количество парковочных мест. Независимо от того, какого класса жилье возводится застройщиком, он обязан исполнить нормы законодательства по обеспечению жителей своих МКД паркингами и автостоянками», — говорит Алексей Белоусов, генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб».

Сегодня градостроительный регламент Петербурга предусматривает наличие машино-места на 80 кв. м жилой площади независимо от класса объекта. При этом, по данным КЦ «Петербургская недвижимость» (КЦ «ПН»), в жилых комплексах высокоценных классов соотношение машино-мест и квартир стремится к показателю 1:1, а в комплексах класса комфорт — 1:2. «При этом интересно, что в ЖК, удаленном от метро, почти каждому жителю необходим личный транспорт, но, как правило, покупать для него паркинг люди не хотят. Соответственно, дефицит машино-мест там острее, а комфортная автостоянка может заполняться покупателями очень долго», — обращает внимание Андрей Кириллов, представитель корпорации «МегаЛит — Охта Групп».

По словам Андрея Соловьева, партнера, регионального директора департамента городской недвижимости NF Group, для жилых комплексов элит-класса наличие паркинга выступает неотъемлемым атрибутом. В настоящее время в элитных домах, представленных на первичном рынке Петербурга, обеспеченность парковочными местами в среднем составляет 1,4 машино-места на квартиру или апартамент. В отдельных объектах под-класса de luxe показатель достигает значения 2,7.

По данным Nikoliers, за девять месяцев 2023 года, в строящихся ЖК Петербурга каждая девятая квартира выкупалась с парковочным местом. С января по сентябрь было продано примерно 3,8 тыс. машино-мест (12% от общего количества квартир): в комфорт-классе 2,3 тыс. штук; в бизнес-классе — 1,3 тыс., в премиум-классе — 215 единиц. Что касается соотношения с количеством реализованных квартир, то в комфорт-классе с машино-местом продавалась каждая одиннадцатая квартира, в бизнес-классе — каждая четвертая, в премиум-классе — каждая третья. По сравнению с аналогичным периодом 2022 года покупка парковочных мест по городу сократилась на 30%. Такая динамика обусловлена снижением приобретения парковочных мест в комфорт-классе (–44%), в бизнес-классе, напротив, произошел рост (+38%), в премиум-классе снижение составило 9%. Средняя цена машино-мест в экспозиции по городу составляет 943 тыс. рублей (–7% к третьему кварталу 2022 года). В разрезе классов дифференциация следующая: комфорт — 809 тыс. рублей (–1% к третьему кварталу 2022 года), бизнес — 1,1 млн (–3%), премиум — 3,4 млн (+23%).



СЕГОДНЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕГЛАМЕНТ ПЕТЕРБУРГА ПРЕДУСМАТРИВАЕТ НАЛИЧИЕ МАШИНО-МЕСТА НА 80 КВ. М ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ НЕЗАВИСИМО ОТ КЛАССА ОБЪЕКТА

МНОГООБРАЗИЕ ВАРИАНТОВ По данным КЦ «ПН», доля реализуемых ЖК, в которых предусмотрен паркинг любого типа (встроенный, отдельно стоящий), сегодня составляет 57%. Из всех паркингов, которые находились в реализации в третьем квартале 2023 года, доля отдельно стоящих многоуровневых паркингов (в том числе наземных и подземных) составила 15%.

При этом, по словам господина Кириллова, нормативы одинаковы для всех, независимо от стоимости земли или реальной потребности покупателей. «Не менее 12,5% от расчетного количества нормативных машино-мест (машино-место на 80 кв. м жилья) в каждом ЖК должны располагаться на земле (открытые автостоянки). В малоэтажке за городом вполне возможно хоть все автомобили разместить на улице вблизи от жилых домов, но в самом Петербурге дефицит и стоимость земли заставляют девелоперов строить парковки», — поясняет он.

Отдельно стоящие многоэтажные паркинги в основном встречаются двух видов: полностью закрытые паркинги с замкнутым контуром и многоуровневые парковки с открытым контуром. «Например, в „Приморском квартале“, помимо открытых уличных и трех подземных, предусмотрено шесть отдельно стоящих многоэтажных паркингов на 3 тыс. транспортных средств, закрытых от дождя и снега, ветра и посторонних взглядов. Они представляют собой полностью замкнутый контур с монолитными стенами и вентиляционными окнами. Открытие въездных ворот осуществляется автоматически, а доступ автовладельцев — по брелку. Восьмиэтажные паркинги оборудованы лифтами, и к ним предусмотрен обособленный подъезд. К тому же паркинги являются шумовой прегра-

дой между жильем и неинтенсивной железной дорогой», — делится господин Кириллов.

Тем не менее такие наземные паркинги преимущественно возводятся в районах, где это позволяет плотность застройки. В историческом центре Петербурга преобладает встроенно-пристроенный подземный тип паркинга. Объектов, предлагающих многоэтажные отдельные паркинги в этой территориальной зоне, по данным КЦ «ПН», всего два.

Конечно, формат паркинга зависит и от размеров жилого комплекса. «Если это небольшой ЖК с малоэтажной застройкой, то для жителей вполне будет достаточно гостевых парковочных мест вокруг дома. Тем не менее мы уже сейчас видим, что даже четырех- и пятиэтажные комплексы строятся либо с подземными паркингами, либо с отдельно стоящими», — замечает Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management.

ОКУПАЕМОСТЬ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

Строительство парковок дорого обходится девелоперам, зачастую они вынуждены продавать эту недвижимость по себестоимости или дешевле. По словам Яны Фельдмана, директора по маркетингу ГК «Ленстройтрест», застройщики ничего не зарабатывают на паркингах — вырученные от их продажи деньги даже не всегда покрывают затраты на строительство. В среднем стоимость парковочного места в подземной автостоянке выходит застройщику в 2 млн рублей. Наземная многоярусная стоянка, оборудованная лифтом, системами автоматизированного контроля въезда и выезда, охраны и видеонаблюдения по цене дешевле — от 750 тыс. за машино-место. При этом для покупателей цена парковочного места не превышает себестоимость строительства, а бывает и ниже.

«Себестоимость строительства места в многоэтажном паркинге в „Приморском квартале“ — от 1 млн рублей. Но цена продажи стартует от 600 тыс. и зависит от этажа и размера. Впрочем, поводом для выбора этажа могут быть разве что личные предпочтения: парковка и на седьмом, и на втором одинаково удобна. Если пытаться продавать все места по себестоимости, то паркинг может не наполняться постояльцами годами, так что цена реализации машино-места определяется спросом на него. Себестоимость строительства мест в паркингах одного типа примерно одинаковая, только в классе комфорт машино-место сложно продать за несколько сотен тысяч, тогда как в бизнесе-классе его охотно заберут за 1,5–2 млн и более», — указывает господин Кириллов.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, учитывая особенности спроса, некоторые застройщики закладывают стоимость паркинга в цену квартир и предлагают парковочное место при покупке квартиры в подарок, поскольку покупатель жилья массового сегмента скорее потратит эту сумму на улучшенную планировку и дополнительные квадратные метры, чем на машино-место. «В некоторых комплексах комфорт-класса к окончанию строительства может быть распродано меньше половины парковочных мест, хотя девелоперы изначально закладывают минимально возможный коэффициент обеспеченности машино-местами. А вот в премиальных проектах нет острых проблем с реализацией машино-мест, поскольку для жильцов домов, расположенных в центральных локациях с закрытыми дворами, наличие парковочного места часто является необходимостью», — говорит она.

При этом, по словам госпожи Соболевой, хотя на периферии по-прежнему, несмотря на низкую стоимость мест в паркингах, владельцы автомобилей не всегда готовы тратить на их приобретение, в целом времена меняются. «Люди, покупающие квартиры в новых жилых комплексах, становятся более требовательными к застройщикам. Они начинают задумываться о приобретении парковочного места уже на этапе поиска недвижимости. Застройщики почти всегда идут навстречу: паркинг можно купить и в рассрочку, и в ипотеку, да и цены на парковочные места невысоки», — подчеркивает эксперт.

«Уверен, в будущем цены на комфортные автостоянки продолжат расти. Уже сегодня интерес к паркингам увеличивается, и для этого есть ряд причин. Например, в „Приморском квартале“ мы продолжаем внедрять концепцию „двор без машин“ — хранить авто под окнами не получится. Во-вторых, сегодня покупка машино-места является хорошим способом уберечь накопления от инфляции: его можно приобрести в ипотеку и сдавать соседям для хранения авто или мотоциклов. В-третьих, население квартала и района увеличивается, автомобилизация продолжает расти, следовательно, вскоре это машино-место либо понадобится владельцу, либо его можно будет выгодно продать. В-четвертых, сегодня сохранность машины (ввиду дороговизны и стоимости деталей) и уверенность в наличии свободной парковки становятся все более приоритетными для автолюбителей», — заключает Андрей Кириллов. ■