

17 → По ее мнению, региональные покупатели тяготеют к Центральному району, к близости исторических памятников, к известным туристическим точкам притяжения, в то время как иностранцы готовы рассматривать более компромиссные с точки зрения вида и экологических соображений, но больше уделяют внимания девелоперам.

«Показатели спроса на элитную недвижимость Петербурга среди иностранцев пандемия тоже скорректировала в меньшую сторону. Чаще всего иностранцы выбирают премиальные квартиры в историческом центре. Обычно это граждане соседних с Россией стран — Прибалтики и стран СНГ», — говорит господин Софронов.

**ПРЕДПОЧТЕНИЯ** Госпоин Зубенко замечает, что вместе с портретом покупателя меняются и его предпочтения. «Мода на квартиры большой площади прошла, и клиенты сегодня отдают предпочтение функциональности приобретаемой недвижимости. Пандемия тоже внесла свои кор-

рективы: посидев на удаленке, люди стали ценить внутреннюю инфраструктуру дома и уделять внимание качеству благоустройства территории», — говорит он.

Госпожа Конвей добавляет: «Требования постоянно растут вместе с насмотренностью аудитории. Все больше решает организация общественного пространства, дворовые и ландшафтные решения, дизайн экстерьеров и мест общественного пользования, а также инженерное наполнение и качество проектных решений в части планировок квартир».

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, отмечает: «Клиенты становятся более требовательными в целом к качеству продукта — от концепции жилого комплекса до набора внутренней инфраструктуры. Увеличился запрос на эргономичные планировки и грамотное зонирование, исключая переплату за неиспользуемые квадратные метры. Не менее важно наличие дополнительных мест для хранения вещей — кладовые, гардероб-

ные, постирочные, которые позволяют использовать пространство более функционально. Опрос наших клиентов также показал, что они заинтересованы в комфортном проживании для каждого члена семьи — кроме общей зоны для общения и отдыха, должно быть личное пространство, где можно организовать удаленное рабочее место, комнату для йоги или мини-спортзал».

Господин Софронов также считает, что за последние годы покупатель элитного жилья стал более требовательным: теперь для него важны не только локация, архитектура комплекса и вид из окна, но и эргономика пространства — переплачивать за лишние метры он не хочет. «Большое значение имеет социальное окружение: покупатели желают соседствовать с людьми, близкими по социальному статусу. В пандемию вырос спрос на квартиры с террасами».

Господин Ревенков также добавляет, что можно говорить об увеличении спроса на предчистовую отделку в проектах дорогой недвижимости. «У некоторых

застройщиков появляется предложение с полностью готовым к проживанию жильем, где выполнена не только отделка, но и установлена мебель», — рассказывает господин Ревенков.

Госпожа Петропавловская отмечает, что покупатели все больше ценят планировки с просторными кухнями-гостиными. «Более спокойно относятся к высоте потолков — 2,75 м в бизнес-классе для большинства уже не является стоп-фактором», — говорит она.

Руслан Сырцов считает, что при выборе квартиры большое значение для покупателей приобретает и внутренняя инфраструктура комплекса. «Наиболее востребованы проекты с мультимедийной средой, способной удовлетворить максимум бытовых запросов жильцов. Преимуществом является наличие фитнеса с бассейном, ресторана, зоны ресепшн с определенным набором сервиса и услуг. Также с распространением электромобилей все более важным критерием становится наличие станции для их зарядки в паркинге», — заключает он. ■

## ПРЕМИАЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛУЮ СТРОЯЩУЮСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРЫЙ НАБЛЮДАЛСЯ ПОСЛЕДНИЙ ГОД, НИКАК НЕ ОТРАЗИЛСЯ НА СТОИМОСТИ ПАРКИНГОВ — КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ЦЕНА НА МАШИНО-МЕСТА РОСЛА ЛИШЬ В ПРЕДЕЛАХ ИНФЛЯЦИИ. ПРОДУКТ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ МАЛО ВОСТРЕБОВАННЫМ, ХОТЯ НЕКОТОРОЕ ОЖИВЛЕНИЕ СПРОСА НАБЛЮДАЕТСЯ И ЗДЕСЬ. НО, КАК ПРАВИЛО, МАШИНО-МЕСТА БЫСТРЕЕ ПРОДАЮТСЯ В ЭЛИТНЫХ КОМПЛЕКСАХ. ТАИСИЯ УМАРОВА

По данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», в первой половине 2021 года заметно вырос спрос на парковочные места в новых жилых комплексах. За первые семь месяцев 2021 года «Петербургская Недвижимость» реализовала в два раза больше машиномест, чем за аналогичный период прошлого года. Парковочное место в 2021 году приобретает каждый третий покупатель квартиры на первичном рынке. Для сравнения: в 2020 году это делал каждый восьмой новосел, в 2019-м — каждый 11-й.

«В течение довольно длительного времени, порядка десяти лет, средняя стоимость места в паркинге находится на неизменном уровне: в Санкт-Петербурге это около 800 тыс. рублей. В среднем на рынке в сегменте «масс-маркет» стоимость машиноместа варьируется от 500 тысяч до 1 млн рублей», — отметила руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

Роман Мирошников, исполнительный директор компании «Ойкумена», говорит, что в эконом-сегменте спрос на машиноместа нельзя назвать ажиотажным: люди в первую очередь стремятся приобрести квартиру, а если есть остатки сбережений, их направляют на погашение ипотеки. «О покупке машиномест если и задумываются, то не сразу после въезда в новую квартиру», — констатирует он.

Он также полагает, что часто в желании купить паркинг виноват менталитет граждан: сознание еще не перестроилось, и многим кажется, что это «плата за воздух», ведь земля вроде как общая.

**АТРИБУТ ВЫСОКОГО КЛАССА** Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что чем выше класс жилья и стадия готовности объекта, тем чаще совершается комплексная покупка. «В элитном и премиум-сегменте покупатели предпочитают приобретать паркинг одновременно с квартирой. Если в доме планирует жить большая семья, то иногда это сразу два или три машиноместа. В случае, когда продажи паркинга открываются позже квартир, то мы обязательно закрепляем необходимое количество машиномест за квартирой исходя из ее площади и количества спален».

По данным КЦ «Петербургская Недвижимость», в классе «бизнес» средний бюджет покупки машиноместа составляет от 1,2 млн рублей до 3 млн рублей. В премиум-сегменте — от 2 млн рублей до 5,5 млн рублей.

По словам госпожи Кравцовой, стоимость паркинга зависит от локации объекта, технологических решений, применяемых при его создании, а также параметров машиноместа. «Например, цена в подземном паркинге клубного дома Esper Club на Крестовском острове варьируется от 5,5 млн рублей до 6,5 млн рублей. В ЖК «Привилегия» — от 5,1 млн рублей за стандартное до 7,5 млн рублей за семейное место. А в клубном доме премиум-класса «Идеалист» в Адмиралтейском районе — от 2,9 млн рублей до 4,3 млн рублей», — рассказала она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, под-

тверждает: «В премиальных проектах нет острых проблем с реализацией машиномест — их продажа начинается на ранних этапах строительства. В массовых сегментах 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 паркомест. Основная причина — их стоимость. Строительство парковочного места обходится застройщикам, и часто они вынуждены продавать их по себестоимости строительства или даже ниже. В массовом сегменте стоимость машиномест начинается от 250 тыс. рублей и в некоторых проектах достигает одного миллиона». Учитывая особенности спроса, некоторые застройщики закладывают стоимость паркинга в стоимость квартир, ведь покупатель массового сегмента, скорее, потратит данную сумму на улучшение жилищных условий (большее количество метров или улучшенную планировку).

Премиальные комплексы имеют в составе подземный паркинг, 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 рублей — стоимость семейного (расширенного) парковочного места. В последнее время в Петербурге все чаще стали появляются проекты с механизированными / пазловыми парковками. Маши-

ны поднимаются на второй ярус при помощи подъемников, что позволяет создать в проекте больше парковочных мест без возведения дополнительного этажа».

**РАЗНЫЕ ФОРМАТЫ** Артем Зубенко, генеральный директор «Мир квартир элит Крестовский», отмечает, что в последнее время появились разные форматы парковочных мест: семейные на два-три автомобиля, механизированные парковочные системы, иногда парковочные пространства стали оснащать автомойками и зарядками для электрокаров. «Парковочное место стало необходимым для покупателя элитного жилья. В нашей практике много случаев, когда продавец не мог найти покупателя на квартиру из-за отсутствия парковочного места, и мы также периодически сталкиваемся с запросом покупателей на три или четыре парковочных места для одной квартиры. Застройщики, понимая это, контролируют продажу парковочных мест: выделяют квоты на покупку паркинга в зависимости от количества комнат в приобретаемой вами квартире. Сегодня наличие парковочного места — это не только определенный стандарт качества и комфорта жизни, это еще и необходимое условие для продажи объекта в будущем», — рассказывает господин Зубенко.

Впрочем, судя по всему, с таким мнением согласны только покупатели элитного сегмента, ибо популярность паркингов в более дешевой недвижимости не растет.

«В наиболее доступных по цене жилых комплексах машиноместа в паркингах традиционно не очень востребованы. Для