

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ДАВАЙТЕ УЖЕ ПОСЛЕ МАЙСКИХ

До наступления майских праздников осталась неделя, и традиционно жители больших городов начинают искать место, где можно провести длинные выходные. Но искать поздно: все приличные варианты, говорят эксперты, разобраны за несколько месяцев до каникул.

О том, что загородный сегмент становится привлекательным для крупных застройщиков, участники рынка говорят уже более пяти лет. О перспективности вложений в загородные апарт-отели говорят еще дольше. Но пока новых крупных проектов в области рекреационной недвижимости на рынке единицы. А спроси у местных жителей, какой самый приличный загородный пансионат в регионе,— процентов девяносто без запинки назовет базу, открытую с добрый десяток лет назад одним из бывших чиновников Ленобласти. А больше в голову особенно ничего и не приходит.

Потому что разговоры разговорами, а на деле загородный рынок остается для девелоперов территорией непонятной, малоизученной и не поддающейся какому-то прогнозированию. Каждый проект там штучный, реализовывать его и управлять им нужно, как это в свое время делал (и продолжает делать) упомянутый чиновник,— с душой. На поток такие проекты ставить не получается. И выходит, что крупным компаниям проще заниматься строительством привычных многоэтажек, пусть и со снизившейся теперь рентабельностью бизнеса.

А загородные пансионаты и базы отдыха, видимо, еще какое-то время будут оставаться уделом малого и среднего бизнеса. Что отчасти и хорошо. Пришедшим — ну когда-то же они должны будут прийти и в этот сегмент — крупным девелоперам придется уже подстраиваться под рынок, который будет более клиентоориентированным. Ведь малый бизнес — в силу своей природы — всегда ближе к запросам потребителя.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПАРКИНГ НАБИРАЕТ ЭТАЖНОСТЬ

ПРОБЛЕМА ПАРКОВОК В НОВЫХ ЖИЛЫХ КВАРТАЛАХ ОСТАЕТСЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕРЕШЕННОЙ: В КРУПНЫХ ЖИЛЫХ МАССИВАХ, ПОСТРОЕННЫХ НА ОКРАИНАХ ПЕТЕРБУРГА, НАЙТИ ПАРКОВОЧНОЕ МЕСТО ПО ВЕЧЕРАМ СТАНОВИТСЯ СЕРЬЕЗНОЙ ПРОБЛЕМНОЙ. ПРИ ЭТОМ ИНТЕРЕС К ПРИОБРЕТЕНИЮ МАШИНО-МЕСТ В МНОГОУРОВНЕВЫХ ПАРКИНГАХ У ПОКУПАТЕЛЕЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ НИЗКИЙ. ДА И ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ СТРЕМЯТСЯ СТРОИТЬ МНОГОЭТАЖНЫЕ ПАРКОВКИ, ТАК КАК ПРОДАВАТЬ ИХ ПРИХОДИТСЯ НИЖЕ СЕБЕСТОИМОСТИ. КИРИЛЛ КОСОВ

В Петербурге в соответствии с нормативами застройщик должен оборудовать одно машино-место на 80 кв. м жилья. При этом строительство паркинга — всегда трудоемкий и затратный процесс, поэтому каждый застройщик разрабатывает собственную стратегию реализации, на которую будет влиять целый ряд факторов: класс жилья, участок застройки и технические возможности.

Паркинги делятся на несколько типов. Евгений Тихоненко, директор по маркетингу группы компаний VALO, говорит, что самым комфортным считается подземный с доступом на лифте из каждой секции. Однако в то же время такой тип паркингов — наименее рентабельный. Подземный паркинг обязателен в объектах высокого класса, там количество мест должно соответствовать нормативам. В бизнес-классе коэффициент машино-мест должен быть на уровне 0,6.

Чуть менее комфортным считается крытый наземный многоэтажный паркинг. В объектах высокого класса такие типы паркинга нежелательны. Для проектов среднего ценового сегмента будет достаточен коэффициент 0,2–0,4.

«Наконец, возможен вариант с плоскостной парковкой — наименее комфортным вариантом для потребителя. Такие паркинги рентабельны в проектах комфорт-класса»,— говорит господин Тихоненко.

Павел Мельников, директор департамента развития проектов Setl Group, обращает внимание, что многоуровневые наземные паркинги обычно обходятся застройщикам дешевле, чем подземные, но их можно реализовать далеко не на всех участках, особенно если речь идет о локациях в центре города. В этом случае придется столкнуться с различными сложностями, которые повышают стоимость работ, это, в том числе, высокие грунтовые воды, особенности окружающей застройки, требования к гидроизоляции и вентиляции.

Роман Селезнев, заместитель директора проекта «Юнтолово» компании «Главстрой Санкт-Петербург», отмечает, что в историческом центре, в зоне охраны объектов культурного наследия, действуют градостроительные регламенты закона КГИОП, а нормативы варьируются от 80 до 150 кв. м квартир на каждое парковочное место.

«В Ленобласти нормативы устанавливаются на уровне муниципальных образований. Отмечу только, что в локациях, находящихся вблизи от города, действуют требования, сравнимые с петербургскими. Девелоперы всячески стремятся к этому при реализации проектов паркингов в составе жилых комплексов. Однако осуществить это крайне сложно из-за постоянного роста стоимости строительства при отсутствии возможности существенного увеличения стоимости реализации машино-мест. Это вынуждает застройщиков оптимизировать проектные и технические решения, в том числе за счет размещения встроенных коммерческих помещений»,— говорит эксперт.

ТРЕБОВАНИЯ ПОВЫШЕННОЙ КОМФОРТНОСТИ Ирина Кошечка, генеральный директор архитектурной мастерской «Миронов и партнеры», указывает, что к паркингам в составе премиальных ЖК предъявляются требования повышенной комфортности. «Среди основных требований можно перечислить следующие. Паркинг должен быть отапливаемым, это очевидный плюс в нашем северном климате. При этом температура в помещениях паркинга должна быть в диапазоне плюс 18–20 градусов»,— поясняет она. По словам эксперта, места в паркинге должны иметь увеличенные габариты по длине, ширине, и высоте, что отвечает габаритам автомобилей премиум-класса, а также автомобилям с багажными боксами. Ориентировочные габариты машино-места должны быть не менее 5,4 х 2,7 м при высоте 2,3 м. Парковочные места могут быть также дополнительно расширены, на этой площади предусматривается место для хранения автомобильных аксессуаров. Помещение паркинга должно быть по возможности с редкой сеткой колонн для комфортного маневрирования крупногабаритных автомобилей. Паркинг должен соединяться с входными группами комплекса без выхода на улицу или иметь общие лифтовые группы с вестибюлем и жилыми этажами, если паркинг подземный. Также в помещениях паркинга могут размещаться сопутствующие услуги: шиномонтаж, хранение сезонной резины, мойка, небольшой диагностический центр.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В СЕГМЕНТЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПАРКИНГОВ ПРОДАЕТСЯ ДО ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. В ЖК КОМФОРТ-КЛАССА, КАК ПРАВИЛО, ЧАСТЬ МАШИНО-МЕСТ ОСТАЕТСЯ НЕРЕАЛИЗОВАННОЙ В СОСТАВЕ ЖИЛЫХ КВАРТАЛОВ ПОСЛЕ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ И РЕАЛИЗУЕТСЯ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ-ПЯТИ ЛЕТ

«Что касается количества машино-мест на квартиру, то здесь учитываются и нормативные требования на квадратный метр площади квартиры, и маркетинговое задание, прогнозирующее количество жильцов в квартире, их образ жизни, семейный статус. В среднем для ЖК премиум-класса можно сказать, что одно машино-место на однокомнатную или двухкомнатную квартиру может быть допустимым, в то время как для многокомнатных квартир требуется уже не менее двух машино-мест. Застройщик при расчете необходимого количества машино-мест для конкретного ЖК учитывает весь комплекс параметров, в том числе себестоимость сооружения одного машино-места с учетом плотности окружающей застройки, геологические особенности участка»,— рассказывает госпожа Кошечка.

Оборудование паркинга в историческом центре Петербурга является, как правило, задачей повышенной сложности из-за сложной геологии и плотной, часто разнородной и разновозрастной застройки этого района. По общим оценкам, себестоимость строительства машино-места в историческом центре может отличаться в два-три раза по сравнению со стандартным аналогом.

ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ Для привлечения покупателей девелоперы в своих проектах устанавливают усилители GSM-сигнала в паркинге, создаются автоматизированные системы бесконтактного доступа в паркинг и к лифтам. Также в паркингах многих ЖК появляются зарядные станции, они могут быть как персональными, так и общедоступными для быстрой зарядки электроавтомобилей. Создаются пит-стоп-станции, где можно подкачать колеса или пропылесосить салон.

«В проектах высокого класса считается хорошим тоном иметь атрибуты дизайнерского оформления в паркингах. Например, в наших элитных ЖК отделка лифтовых холлов в паркинге соответствует той, что реализована на жилых этажах, такое преимущество могут позволить себе далеко не все застройщики. Помимо этого, для удобства клиентов контрастным цветом выделены зоны для входа в парадные, чтобы визуально было понятнее, куда идти. В целом реализована подробная навигация, которая не только обозначает въезд и выезд, но и помогает разобраться, как проехать к тем или иным машино-местам»,— делится господин Мельников.

Господин Селезнев отмечает, что уровень спроса на оборудованные паркинги зависит от классности проекта: сегмент жилого комплекса должен коррелировать с выбранной локацией, объемом застройки, обозначенной ЦА, а также со стоимостью парковочных мест.

«В сегменте элитной недвижимости большая часть паркингов продается до ввода в эксплуатацию. В ЖК комфорт-класса, как правило, часть машино-мест остается нереализованной в составе жилых кварталов после ввода в эксплуатацию и реализуется в течение трех-пяти лет»,— говорит эксперт.

ЦЕНЫ РАСТУТ Господин Тихоненко рассказал, что еще два года назад цены на паркинг по Петербургу в среднем составляли 0,6–1,4 млн рублей. В настоящее время цены могут достигать 2,2 млн рублей. В столице, по данным пресс-службы ГК «Стилобат», в проектах класса de luxe стоимость машино-мест достигает 20 млн рублей за лот. За последние два года стоимость мест в подземном паркинге в Москве выросла в среднем в два раза. В «Стилобате» отмечают, что цены на парковочные места обусловлены не только сложной инфраструктурой объектов de luxe, но и сложностью создания подземного паркинга в историческом центре, где преимущественно и расположены проекты этого класса, наличием сложных грунтов и исторического окружения.

«В целом стоимость создания паркинга в центре города, учитывая экспертизу, согласования, применение инноваций, может оказаться в два раза дороже, чем за его пределами»,— сообщили в компании. ■