

ПАРКИНГИ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

АВТОР:

Анастасия Шевчук



ТИПИЧНАЯ КАРТИНА ВОЗЛЕ НЕДАВНО СДАННОЙ НОВОСТРОЙКИ: НА ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ ВМЕСТО САМОСВАЛОВ, ТРАКТОРОВ И ДРУГОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ ПОЯВЛЯЮТСЯ ЛИЧНЫЕ АВТО НОВОСЕЛОВ. СЧИТАЕТСЯ, ЧТО ПО МАРКАМ МАШИН ЛЕГКО ОПРЕДЕЛИТЬ НЕ ТОЛЬКО СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС ЖИЛЬЦОВ, НО И КАТЕГОРИЮ ЗАСТРОЙКИ. ИСКЛЮЧЕНИЕ СОСТАВЛЯЮТ ЭЛИТНЫЕ ДОМА В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ: АВТОМОБИЛИ СОБСТВЕННИКОВ СКРЫТЫ ОТ ПОСТОРОННИХ ГЛАЗ В ПОДЗЕМНОМ ГАРАЖЕ.

Власти стали относиться к застройщикам строже. Сегодня мало построить жилые квадратные метры — комплексы обрастают необходимой социальной инфраструктурой. В нее все чаще включаются дополнительные объекты: детский сад, школа, спортивные площадки, медицинский центр, супермаркет. Ну а парковочные места давно стали обязательным элементом этого разнообразного меню.

Многие, наверное, интересовались, как в Европе решаются вопросы с парковкой. Ведь кажется, что проблем с этим у европейцев нет. В Риме любят строить многоуровневые подземные паркинги, над которыми устраивают сады и детские площадки. В Германии инженеры не так давно предложили парковать машины на специальном балконе. Благодаря подъему и спуску на специальном лифте





Как показывает практика, первые 30% машино-мест продаются быстро, следующие 20% продаются хорошо, остальные имеют длительную экспозицию



Разница в стоимости паркинга в клубном доме на Остоженке или Патриарших и годового абонементу на платной автостоянке велика: «Но вы же не оставите свой Bentley ночевать на улице: по статусу не положено»

машина будет находиться рядом с квартирой в прямом смысле. В европейских столицах на 100 жителей приходится примерно 15–17 парковочных мест, в Москве — в разы меньше.

В нашем городе количество машино-мест на квартиру рассчитывается индивидуально для каждого сегмента жилья. «Согласно СНиПам, которые регламентируют количество обязательных парковок для жилых домов, в экономклассе этот показатель соответствует одному машино-месту, в бизнес-классе составляет не менее 1,7 машино-места, для элитного предусмотрено два машино-места на квартиру. Однако это условие застройщикам удастся выполнить далеко не всегда: приходится учитывать ограниченность земельных ресурсов и особенности расположения инженерных коммуникаций города», — уточняют в компании «Бест-Новострой».

Мало того, что парковки должны органично вписаться в придомовую территорию, не затрагивая рекреационные зоны, детские площадки, пешеходные бульвары. Желательно, чтобы они располагались на определенном расстоянии от подъездов, окон домов. К тому же на их создание и благоустройство уходит много сил и средств. И при этом организованные парковки, увы, не являются инвестиционным вложением: как бы ни старались застройщики окупить затраты на их сооружение, все равно останутся в минусе.

По словам директора инвестиционного департамента ТЕКТА GROUP Романа



Парковки не являются инвестиционным вложением: как бы ни старались застройщики окупить затраты на них, все равно останутся в минусе

Семчишина, срок окупаемости таких объектов составляет в лучшем случае от 15 до 17 лет без учета налогов. А попытки девелопера заработать на них, когда он закладывает дополнительную сумму в стоимость квадратного метра жилья и позиционирует парковки как дополнительное конкурентное преимущество, редко оканчиваются успехом.

Для экономии места в Москве попробовали применить технологию вертикальных автоматических паркингов, в которых машины размещаются друг над другом. В этом случае автомобиль выдается владельцу с помощью робота, и девелоперу не нужно строить рампу и подъездные пути. При этом наземный или подземный гараж вмещает такое количество машин, которое нельзя было бы поставить,

Загородный Квартал Природа городского комфорта



На берегу канала, в окружении 1000 га нетронутого леса раскинулся «Загородный Квартал». Дома переменной этажности 4-7 этажей, таунхаусы, квартиры с террасами и каминами, панорамное остекление, продуманные планировки...

Жизнь на природе с городским комфортом...

Отдел продаж: **+7(495) 500-08-08**

Г. Химки, м-н «Международный»

www.zagorodny-kvartal.ru

ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ



Парковочные места сдаются в аренду не только жителям соседних жилых комплексов, но и сотрудникам инфраструктурных объектов: торговых, развлекательных комплексов, спортивных и медицинских учреждений

если бы машина заезжала своим ходом. В уже сформировавшейся застройке это преимущество становится практически бесценным.

Подобная автостоянка появилась около телецентра «Останкино», но не вызвала особого восторга среди потребителей: при явных плюсах, связанных с огромной экономией места, имеются и минусы. Основной из них — высокая себестоимость строительства и дальнейшей эксплуатации. Специалисты Urban Group подчеркивают, что этот механизм удорожает стоимость машино-места в два раза. Другие эксперты тоже указывают на бесперспективность вертикального паркинга, а девелоперы предпочитают строить подземные парковки — они привычнее в использовании.

В современных подземных паркингах площади машино-мест нарезаются с учетом

В экономклассе люди готовы к покупке машино-места только в том случае, если оно обойдется в сумму, которая меньше, чем стоимость автомобиля

габаритов разных моделей автомобилей. Они варьируются от 13 до 30 м², стандартом считается 18 м². Поэтому и цены внутри одного проекта зависят от класса комплекса, типа и размера машино-мест, их расположения, а также близости к лифтовым группам. В экономклассе стоимость машино-места начинается от 500 тыс. руб., в бизнес-классе — от 1 млн руб. Цена подземной автостоянки в элитном доме приравнивается к стоимости квартиры



экономкласса или дорогой машины и стартует от 3 млн руб. за место.

«Себестоимость подземного машино-места высока потому, что предусматривает дополнительные противопожарные мероприятия и более сложную систему вентиляции, чем в наземном паркинге,— уточняет руководитель проекта ЖК Vesna компании «ОПИН» Ольга Терчикова.— Для сравнения: затраты на возведение наземного паркинга будут в два раза меньше».

В инфраструктуру все чаще включаются дополнительные объекты: детский сад, школа, спортивные площадки, супермаркет. Ну а парковочные места давно стали обязательным элементом этого разнообразного меню

Самый бюджетный вариант — выделить на придомовой территории площадки под стоянку. К нему прибегают те, кто возводит «панель»

Самый бюджетный вариант для застройщика — выделить на придомовой территории площадки под стоянку. К нему вынуждены прибегать те, кто возводит панельные корпуса. Ни одна из серий индустриального домостроения не предполагает наличия эксплуатируемого подземного пространства. Самыми обделенными чувствуют себя сами жители, у которых из окон открывается вид на двор, заставленный машинами.

И это еще не все сложности, с которыми предстоит столкнуться девелоперу, когда он определяет, сколько машино-мест и какой площади заложить при возведении комплекса. Как ни странно, с количеством можно и переборщить. Избавиться от «балласта» девелоперы пытаются с помощью различных акций: продают квартиры в комплекте с парковочным местом, сдают места в аренду жителям соседних комплексов, объединяют несколько машино-мест, формируя лот по сниженной цене.

Парковочные места сдаются в аренду не только жителям соседних жилых комплексов, но и сотрудникам инфраструктурных объектов: торгово-развлекательных комплексов,



Мало того, что парковки не должны затрагивать рекреационные зоны, детские площадки, пешеходные бульвары. Желательно, чтобы они располагались на определенном расстоянии от подъездов, окон домов

спортивных и медицинских учреждений. Кроме того, организуются дополнительные службы (автосервис, мойка и т.д.). В то же время уменьшать количество подземных площадей, чтобы создать ажиотажный спрос у покупателей, девелоперам не с руки: затратная часть в любом случае остается примерно на одинаковом уровне.

Обратимся к конкретным примерам. Как показывает практика компании Urban Group,

семейными машино-местами — это два связанных друг с другом места, которые продаются вместе по более выгодной цене. Но и спрос в бизнес-классе на паркинг находится на высоком уровне. Однако в отдельных случаях возникают трудности с реализацией машино-мест. «Многие покупатели считают место в подземном паркинге излишеством и долго принимают решение относительно его приобретения, предпочитая бросать автомобиль на обочинах относительно просторных улиц и во дворах соседних домов», — комментирует коммерческий директор корпорации «Баркли» Екатерина Фонарева.

ФСК «Лидер» предлагает однокомнатную квартиру с одним машино-местом в подземном паркинге ЖК М-House в среднем за 5,6 млн руб., а без него — за 5,1 млн руб. Отдельно машино-место стоит 1,1–1,4 млн руб. Естественно, покупатели охотнее приобретают место на стоянке вместе с квартирой. В ЖК «Парк Рублево» при покупке квартиры обязательно и приобретение машино-места. «Мы ввели

В подземных паркингах площади нарезаются с учетом разных моделей автомобилей. Они варьируются от 13 до 30 м², стандартом считается 18 м²

это правило потому, что в соответствии с концепцией территория комплекса закрыта для автомобилей и любые автостоянки запрещены. Жители оставляют машину в подземном паркинге», — пояснила Ольга Терчикова.

А вот в элитном сегменте обладатели дорогих апартаментов готовы платить любые деньги за паркинг, достойный их железных коней. Во-первых, у каждого из взрослых членов семьи имеется свой автомобиль. Парковочные места в центре лимитированы и не бесплатны, поэтому возникает проблема компактного размещения семейного автопарка. Во-вторых, автомобили обычно самых престижных марок. Стало быть, тема безопасности выходит на первый план. Генеральный директор «Метриум Групп» Мария Литинецкая соглашается, что разница в стоимости паркинга, скажем, в клубном доме на Остоженке или Патриарших и годового абонемента на платной автостоянке велика: «Но вы же не оставите свой Bentley ночевать на улице: по статусу не положено». (дн)

первые 30% машино-мест продаются достаточно быстро, следующие 20% продаются хорошо, остальные имеют длительный срок экспозиции. Специалисты объясняют такое положение дел: в экономклассе люди готовы к покупке только в том случае, если машино-место обойдется в сумму, которая меньше, чем стоимость автомобиля.

В комплексах бизнес-класса девелоперы привлекают покупателей так называемыми

