

Андрей Коротков, исполнительный директор Ассоциации развития парковочного пространства: «Инвестировать нужно в парковки»

Главная страница / Интервью / Андрей Коротков, исполнительный директор Ассоциации развития парковочного пространства: «Инвестировать нужно в парковки»

19.09.2018 — 13:00

Парковочные пространства – это один из немногих сегментов рынка недвижимости, не обласканных инвесторами. Исполнительный директор Ассоциации развития парковочного пространства Андрей Коротков призывает не обходить парковки стороной, ведь вложения в них окупаются зачастую быстрее, чем в другие виды недвижимости.



Изображение: Никита Крючков

– Парковочные пространства не воспринимаются в России как объект инвестирования, почему?

– В России парковки – это самый недооцененный вид недвижимости, в то время как в Европе это полноценный самостоятельный рынок, который работает по своим законам. У нас эти законы тоже прекрасно действуют, однако российские инвесторы просто не знают, как вкладываться в такие объекты. При этом у этого сегмента множество плюсов.

– Расскажите об этих плюсах.

– Разберем на реальном примере. Очень многие готовы стать рантье, т. е. купить квартиру, сдавать ее и таким образом зарабатывать. Сегодня нормальная одно-двухкомнатная квартира эконом-класса в спальном районе стоит около 3–4 млн рублей в зависимости от локации и стадии готовности дома. При этом в квартире нужно сделать ремонт, купить хотя бы необходимый минимум мебели и техники. Сдаются такие квартиры примерно за 19–30 тыс. рублей. Плюс коммунальные платежи примерно 3–5 тыс. рублей. Ну вот и посчитайте срок окупаемости.

За эти же 3–4 млн можно купить около 10 машино-мест в многоэтажном паркинге. Стоимость аренды парковки в Петербурге сейчас колеблется от 3,5 тыс. до 6 тыс. рублей в зависимости от локации. Коммунальные платежи в среднем составляют 1,2–1,5 тыс. рублей в месяц. В общем, срок окупаемости очевидно меньше. При этом парковок в городе не хватает, поэтому на каждое машино- место в наших объектах выстраивается очередь из потенциальных арендаторов.

Снимая квартиру, арендатор обращает внимание на множество нюансов, на которые владелец жилья просто не может повлиять. Очень важна транспортная инфраструктура, обеспеченность социальными объектами. Соседи могут оказаться шумными дебоширами. В случае с парковками все это вообще не важно.

– Все ли парковки так востребованы?

– Конечно, нет. Востребованность парковок во многом зависит от локации. Естественно, что паркинг, расположенный вдали от коммерческой и жилой недвижимости, востребован не будет. Впрочем, опять же – для квартир локация гораздо важнее. В Петербурге такой дефицит парковок, что ошибиться практически невозможно. Кроме того, у владельца паркинга всегда есть возможность повысить его доходность.

– Как можно повысить доходность паркинга?

– Парковки должны быть многофункциональными. С советских времен гараж – это не только место, где хранится автомобиль, а клуб по интересам, где люди собирались, чтобы пообщаться, что-то отремонтировать. В современных паркингах можно разместить автомойку, шиномонтаж, небольшой автосервис, камеру хранения, магазин сопутствующих товаров, кафе быстрого питания и т. д. В отдельных случаях при строительстве многоэтажного паркинга можно один этаж отдать под обычный супермаркет. В городе уже есть многочисленные примеры, когда строительство 5–7-этажного неотапливаемого проветриваемого паркинга обошлось в сумму меньшую, чем выручка от продажи его первого этажа под супермаркет.

– Возможно, инвесторы не обращают внимание на парковки потому, что в городе мало мест для строительства больших объектов?

– В Петербурге огромный дефицит парковок. Еще Валентина Ивановна Матвиенко в свою бытность губернатором говорила, что в городе должно быть построено 500 паркингов, чтобы просто снять напряженность. С того момента было построено только 11 современных объектов. Рынок абсолютно не насыщен. Сейчас известно 400–500 адресов, где строительство паркингов можно начинать уже сейчас, но, конечно, в центре города многоуровневые объекты не нужны.

Большие паркинги логично строить в спальных районах. В центре, где места меньше, а также крайне важен внешний вид жилой среды, можно сделать ставку на роторные парковки. Их можно разместить, например, во дворах-колодцах не первой жилой линии, а подальше, чтобы они не бросались в глаза. Места под заглубленные парковки можно найти как в центре, так и на окраинах города. Кроме того, в Европе существует практика, когда аварийное здание превращают в парковку: фасад сохраняется, а начинка перестраивается. Конечно, к этому вопросу надо подходить осторожно, так можно поступать только с действительно разрушающимися зданиями, которые не являются историческим и культурным достоянием, которые расположены не на виду у туристов, а на отдалении, где их, по сути, никто не видит. Объектов, подходящих под эти критерии, в Петербурге предостаточно.

Есть технологии, позволяющие увеличить вместимость паркингов. В Европе сделана ставка на механизированную или полностью автоматизированную парковку автомобиля. В таком случае водитель не сам заезжает в паркинг по специальным рампам, которые занимают драгоценную площадь, а поднимается на нужный этаж на автомобильных подъемниках или лифтах. В результате в паркинге, где мы размещаем 300 машино-мест, немцы могут вместить 500 автомобилей. Однако тут стоит учитывать, что паркинг с лифтом обходится дороже, а значит, вырастет и стоимость машино-места.

Даже для уже построенных паркингов есть решения по увеличению их парковочной емкости. Например, двухуровневые механизированные системы можно установить на одно машино-место, а парковать две машины одновременно.

– Кто может инвестировать в парковки?

– Благодаря низкому порогу входления инвестором может стать как физическое, так и юридическое лицо. Это рынок для рядовых горожан, которые хотят защитить свои сбережения от инфляции. Это рынок для рантье, у которых уже есть несколько квартир и покупка новой значительно не повысит доходы. Это рынок для компаний, которые готовы арендовать и обслуживать городские парковки (в том числе – перехватывающие) и которые знают, как повысить доходность таких объектов, снизив нагрузку на городской бюджет. Это рынок для крупных компаний, которые готовы строить современные паркинги. Приглашаем все заинтересованные организации к сотрудничеству с нашей Ассоциацией!

Издания



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
@ Подписка

Официальная публикация



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК