

Пошумели и не разбежались

По данным исследовательской компании Mimi, Москва и Санкт-Петербург входят в топ-15 городов с самым высоким уровнем шума в мире. Жители этих городов могут не обращать внимания на громкость повседневной жизни. Однако, как выяснила руководитель Центра городской экономики КБ «Стрелка» Елена Короткова, рекреационный шум сегодня влияет не только на здоровье горожан, но и на городскую экономику.

— среда —

Рекреационный шум — это шум, связанный с отдыхом людей, в частности при посещении общественных пространств и публичных мероприятий. На повышение уровня рекреационного шума в городах по всему миру повлияли несколько факторов. Среди них можно назвать тренд на дизайн общественных пространств, которые не поглощают шум, — это открытые кухни, минималистичные кафе и бары без скатертей, ковров и растений в зале. В заведениях общепита стало больше столов, и их расставляют плотнее. Как показывают исследования, шумы выгодны для баров, ночных клубов и кафе — в такой обстановке люди больше пьют и быстрее едят, повышая оборачиваемость стола. Жилые здания сегодня все чаще оказываются неподалеку от центров ночной жизни. В результате шумнее становится не только на самых популярных улицах, но и в жилых кварталах.

Почему это проблема?

Многие жители современных мегаполисов, и в особенности молодые люди, выросшие в крупных городах, привыкли к повседневному шуму. Некоторые просто не обращают на него внимания, для других он становится комфортным фоном для работы и учебы — даже более комфортным, чем тишина. Так почему же повышенный уровень шума вообще следует рассматривать как проблему?

Исследования показывают, что для работников и посетителей ресторанов и баров шум представляет серьезную угрозу. К примеру, 24% взрослых людей в США теряют слух именно по причине шума в окружающей среде. Шумовое загрязнение в городах и потеря слуха имеют 64-процентную положительную корреляцию. Потеря слуха — весьма распространенное заболевание во всем мире, и зарубежные исследовательские центры уже давно прослеживают и анализируют связь между рекреационным шумом и проблемами со здоровьем у горожан. Так, немецкая исследовательская компания Mimi в 2017 году подготовила индекс потери слуха в связи с город-

ским шумом для 50 крупных городов мира. В тройку самых шумных вошли Гуанчжоу, Дели и Каир. Москва и Санкт-Петербург заняли 11-е и 13-е места соответственно. Самыми тихими городами оказались Цюрих, Вена и Осло.

Шум бьет не только по здоровью горожан, но и по городским экономикам. Жилье, расположенное в шумных районах города, теряет в цене. По оценкам французских экономистов, повышение шума на 1% вокруг жилья приводит к снижению его стоимости на 0,035%. Italianские исследователи подтверждают: шум от баров и ресторанов приводит к снижению цены на жилье на 10–20%. Кроме того, горожане, страдающие от шума, вынуждены нести дополнительные затраты на переоборудование квартиры (например, замену окон, установку шумоизоляции, переезд из квартиры на выходные).

С шумом приходится бороться не только частникам, но и государству. Городской бюджет несет дополнительные затраты на регулирование «шумовых» конфликтов. В Великобритании даже была разработана специальная методология оценки таких затрат — она должна помочь при разрешении конфликтов из-за перебравших граждан, которые буянят, нарушают общественный порядок и шумят.

Что с этим делать?

Сегодня в городах по всему миру применяются различные меры, направленные на снижение уровня шума. Основной способ борьбы — создание разных шумовых режимов для некоторых территорий или для определенных временных промежутков. Так, в Вене веранды и террасы должны быть закрыты к 22:00, если рядом находится жилье. В Лондоне регулируется громкость живой и записанной музыки в развлекательных заведениях с 23:00 до 8:00. В Барселоне уровень шума не должен превышать 30 децибелов в спальнях дома между 19:00 и 23:00 и 25 децибелов между 23:00 и 7:00. Другой подход связан с внутренней организацией общественных пространств. К примеру, в Париже учреждения, в которых играет музы-



Шумный отдых негативно влияет на экономику городов

ка, обязаны обеспечить шумовую изоляцию и держать двери закрытыми. В Берлине бары и прочие заведения могут работать всю ночь, закрыв двери и окна и не превышая допустимые значения шума.

Третий подход предполагает зонирование города и выделение территорий, где шум регулируется особым образом. Например, в Цюрихе выделяют жилые, смешанные, коммерческие и транспортные зоны. Для каждой из них существуют свои ограничения по разрешенному уровню шума. В густонаселенных частях внутри таких районов Барселоны, как Старый город, Грасия, Эшампле и Сантс-Монтжуик, живое исполнение музыки разрешено только до 23:00.

В некоторых странах также существуют специальные премии и конкурсы для городов, районов или даже отдельных общественных пространств, которые поощряют усилия по снижению уровня шума. Во Франции это премия Golden Decibel, в Великобритании — звание Best Bar None.

Что нужно Москве?

В Москве сегодня применяется только первый из перечисленных подходов. Законом «О соблюдении покоя граждан и тишины в городе Москве» закреплено понятие «ночное время» (с 23:00 до 7:00), выделяется перечень типов помещений, которые защищаются от нарушения покоя граждан, а также перечень действий, которые считаются нарушающими покой. Также закон накладывает ограничения на время проведения ремонтных работ в квартирах. В федеральном СанПиНе описаны довольно мягкие ограничения по шуму в квартирах жилых домов: уровень шума не должен превышать 55 децибелов днем и 45 децибелов вечером. Максимально допустимый уровень шума на территории возле дома не должен превышать 70 децибелов в дневное время и 60 децибелов в вечернее (в Берлине аналогичные показатели — 50 и 40 децибелов соответственно).

Таким образом, у Москвы еще много возможностей для снижения уровня шума. В

борьбе с шумом могут помочь уже упомянутые меры: зонирование и внедрение разных режимов тишины для разных территорий — жилых зон, смешанных, коммерческих и промышленных территорий. Можно также выделить в городе тихие зоны, где любой желающий сможет отдохнуть от звуков мегаполиса — или же поселиться навсегда.

Проблемы с рекреационным шумом — это достижение смешанного города. Мы долго шли к тому, чтобы на первых этажах были расположены разные сервисы для горожан, чтобы концерты проходили не только в центре города, но и в интересных «третьих местах». И нам осталось сделать следующий логичный шаг — научиться достигать баланса интересов. Не ущемлять одних в пользу других, а строить взаимоважительные и сбалансированные отношения. И тогда, возможно, горожане смогут наслаждаться пением не только людей, но и птиц.

«Идеальные, неменяющиеся условия — только в космосе»

— первые лица —

Последовавшие за пандемией COVID-19 ограничения и экономический спад оказали негативный эффект на все сегменты рынка недвижимости. О том, как он меняется, переживая кризис, в интервью «Ъ-Дому» рассказал гендиректор AFI Development МАРК ГРОЙСМАН.

— Главная проблема отрасли-2020, по вашему мнению?
— COVID-19 подкосил планы всем. Главной проблемой именно строительной отрасли в этой связи стала нехватка рабочих рук. 95% строителей на площадках — трудовые мигранты. С началом пандемии большая часть рабочих уехала из России, и только небольшой процент из них вернулись. Все это привело к огромному дефициту рабочей силы, из-за которого застройщики испытывают трудности с соблюдением сроков строительства и выполнением обязательств перед партнерами и клиентами.
— В уходящем году AFI Development представила рынку новые яркие проекты: коливинг-небоскреб и премиальный бизнес-центр класса А+. Не боитесь выводить их в кризис?

— Боимся ли мы — нет. У нас есть четкая модель, где в первую очередь оценен спрос. Никто не мог предвидеть COVID-19, но при создании долгосрочной стратегии мы учитывали различные форс-мажорные ситуации. Главное преимущество проекта коливинг-небоскреба в том, что AFI Tower отвечает потребностям той категории покупателей, на которую рынок пока не обращает внимания. Молодые, мобильные, с новыми ориентирами — такие клиенты ценят не количество квадратных метров, а функциональность внутренней инфраструктуры.

В свою очередь, мы уверены, что инновационный бизнес-центр класса А+ на 2-й Брестской улице — в деловом, торговом, культурном сердце столицы — AFI2B будет пользоваться успехом на рынке благодаря своим высокоэффективным потребительским и техническим характеристикам. Комплекс отвечает требованиям международного сертификата BREEM Excellent и проходит сертификацию по стандарту WELL, который оценивает здания по различным критериям, в том числе качество воздуха и воды, которые потребляют сотрудники, эргономику передвижения, освещение и температурный режим, акустику внутри офиса, использованные материалы и внедрение инноваций. Внешний фасад AFI2B — это комбинация светопрозрачных конструкций, отделки из натурального камня и панорамного энергоэффективного остекления, которое вместе с трехэтажным атриумом формирует внутреннюю комфортную среду.

Благодаря продуманным архитектурным решениям во всех помещениях отличный уровень инсоляции, прекрасные видовые характеристики и эргономичные планировки, которые позволяют рассаживать сотрудников с соблюдением норм социальной дистанции в условиях пандемии COVID-19. Наконец, шаговая доступность Белорусского вокзала, станции метро «Белорусская», МЦД-1, аэроэкспресса до Шереметьево — преимущества, которые в любой эпидемиологической обстановке останутся таковыми.



— Помимо пандемии год запомнится падением курса рубля и стартом программы льготной ипотеки, что привело к резкому росту спроса на жилье. Вы ощутили это в своих проектах?

— Ощутили. Еще до активной фазы пандемии мировая экономика столкнулась с глобальным увеличением объемов добычи черного золота, развалом сделки ОПЕК+ и резким падением нефтяных котировок. Это стало подспорьем для увеличения спроса на недвижимость. В наших проектах доля сделок в этот период выросла. Продолжение ипотечной программы от государства, в свою очередь, позволило отрасли избежать резкого провала и поддержать реализацию качественных объектов. Сейчас у покупателей сохраняется возможность приобрести недвижимость на исторически выгодных условиях. Ее стоимость во всем мире продолжает расти, несмотря на кризис, и Россия не исключение.

— Как вы считаете, эффект от перехода отрасли на проектное финансирование нивелирован?

— Отрасль в целом с введением новой системы потеряла до 30% застройщиков. Соответственно, объем предложения уменьшился, а цены выросли. С другой стороны, эскроу-счета — адекватный ответ проблеме обманутых дольщиков. Здесь Россия встает в один ряд с передовыми странами. Для нашей компании переход на новые стандарты был безболезненным. Часть проектов AFI Development полностью финансирует из собственных средств, без привлечения банков.

— Себестоимость строительства увеличилась?

— Безусловно. Идеальные, неменяющиеся условия — только в космосе. Из года в год себестоимость всех составляющих цены квадратного метра растет: увеличивается стоимость строительных материалов и рабочей силы. Повышение налогов на кадастровую стоимость земли, цен на сами участки, рост отчислений за смену вида разрешенного использования и снижение курса рубля не способствуют улучшению ситуации.

— Насколько долгоиграющим, на ваш взгляд, окажется эффект повышенного спроса на жилье?

— Повышенного спроса нет. Результатом изоляционных месяцев на рынке стала монетизация отложенного спроса, который начал формироваться еще в 2019 году. Центробанк все активнее лоббирует прекращение программы льготной ипотеки. Соответственно, покупатели понимают, что главный финансовый регулятор стремится вернуть ставки к докризисным значениям и выгода от приобретения недвижимости сейчас очевидна.

— Что, по вашему мнению, может стать плацдармом для увеличения потенциального объема квадратных метров жилья в столице?

— Снижение ипотечных ставок хотя бы до 4–5% и развитие ипотечного кредитования в целом. Представьте, сколько семей решилось бы приобрести квартиры для улучшения жилищных условий, если бы процентные ставки стали меньше. В Москве нужно строить не менее 8 млн кв. м жилья в год для покрытия всего объема спроса. Но сейчас в столице пока возводится только 3–4 млн кв. м.

— Вы давно в бизнесе. Как изменился покупатель за это время?

— 15–20 лет назад предложение было не таким большим и разнообразным, выбор достаточно ограничен. Покупатели брали, что было, а рынок не был достаточно клиенториентированным.

Сейчас клиент набрался знаний, опыта и поэтому стал очень требовательным. Он точно знает, что в недвижимости хорошо, а что — плохо. Это уже не просто потребитель существующего продукта — покупатель сам диктует спрос и устанавливает правила. Поэтому стоимость неверного подхода к продукту для девелопера сегодня критически возросла.

— А кто ваш покупатель в коливинг-небоскребе?

— На рынок выходит молодое поколение Z — мобильные, активные клиенты, для которых коливинг-проекты — идеальное решение жилищного вопроса. Представители этого поколения не нуждаются в привычной для их родителей инфраструктуре квартиры. Зачем занимать пространство громоздкой бытовой техникой, кухонным гарнитуром, если все эти услуги можно получить в инфраструктуре ЖК? Чем минималистичнее наполнение квартиры, тем меньше метраж. Меньше метраж — стоимость ниже. В AFI Tower мы предлагаем жилье с учетом пола, возрастных особенностей, увлечений и потребностей, которое отвечает основному социальному запросу Z-поколения — «жить по-другому». Функциональная внутренняя инфраструктура башины обеспечит жителей всем необходимым: из собственной квартиры можно спуститься на первые этажи за кофе, в кино, посетить баню с хаммамом или фитнес-зал и многое другое.

— Какие у вас лично требования к жилому комплексу?

— В действительности, в Москве предложение качественного жилья без «элитных» наценок ограничено. Очень трудно найти проект, в котором было бы одновременно все: комфортный набор планировок, безопасность, достойное обслуживание и зеленый район с развитой инфраструктурой. К сожалению, среди столичных новостроек таких вариантов немного. Уже в начале 2021 года мы представим такой продукт — ЖК биз-

нес-класса «AFI Park Воронцовский» в Обручевском районе. Проект с авторской архитектурой от бюро ADM, приватными дворами и ландшафтным дизайном, стильными лобби и развитой сетью объектов street-retail станет новой доминантой статусной зеленой локации Москвы. — Насколько значительными последствия кризиса окажутся для рынка офисной недвижимости? Вы согласны, что он в этот раз пострадал значительно больше?

— Когда пошла первая волна перехода на удаленную работу, многие эксперты активно говорили: у офисной недвижимости нет будущего. Однако время показало: работать на дому сложнее, а продуктивность ниже. Поэтому люди и компании во всем мире возвращаются к проверенному формату. Deutsche Bank в Германии, например, активно лоббирует введение налога на «домашнюю работу» в размере 5% от заработной платы. Конечно, есть такие сегменты, которые чувствуют себя комфортно на удаленке. Но они не смогут находиться в онлайн постоянно и перейдут в гибкие офисы или коворкинг-пространства.

Классические офисы сохранятся, но изменятся в связи с эпидемиологическими требованиями. В сложившейся ситуации в авангард офисного девелопмента выходят бизнес-центры, которые обеспечивают эпидемиологическую безопасность сотрудников и соответствуют высоким экологическим стандартам. Например, AFI2B на несколько шагов опережает те проекты, которые считались эталоном экологичности до пандемии.

В здании будет установлена централизованная система вентиляции и кондиционирования с системой рекуперации. Забор воздуха будет осуществляться на уровне верхнего этажа (на высоте 68 м), что исключает наличие вредных загрязнений, а фильтры тонкой очистки, установленные в приточных установках, осуществляют удаление твердых частиц и обеззараживание. Климатический контроль обеспечивает регулирование температуры в разных помещениях. Объем притока воздуха в здание значительно выше международных стандартов — 60 куб. м на человека в час. В здании предусмотрен специальный питьевой водопровод со станцией водоподготовки. Очистка воды осуществляется в несколько этапов: механическая фильтрация через тонкие фильтры, дезинфекция, удаление примесей железа, смягчение и удаление газов из жидкости. Питьевая вода по отдельному водопроводу поступает в офисные помещения, в которых не требуется дополнительного оборудования — кулеров, поскольку такая вода чище, чем в бутылках. — На каких объектах AFI Development сконцентрирует свои планы по развитию? Сейчас компания смотрит новые площадки, в каких сегментах вы заинтересованы в первую очередь?

— AFI Development всегда работала на разнородных сегментах. В нашем диверсифицированном портфеле представлены объекты жилой, коммерческой, офисной и гостинично-развлекательной недвижимости и санатории. У нашей команды большой заграничный опыт. Все это позволяет нам чувствовать себя уверенно в любой отрасли рынка. Мы направляем наибольшие усилия в те сферы, которые в настоящий момент активно развиваются либо будут в тренде в ближайшей перспективе.

Интервью взяла Ольга Мухина