

С Т Е Н О Г Р А М М А

открытого диалога с генеральным директором акционерного общества "ДОМ.РФ" В.Л. Мутко

19 марта 2024 года

В.И. МАТВИЕНКО

Всем добрый день! Присаживайтесь.

Виталий Леонтьевич, аншлаг только в одном зале, а другие будут слушать в другом. Интерес огромный. Хочу сказать, уважаемый Виталий Леонтьевич, что мы Вас всегда рады видеть в Совете Федерации. У нас с Вами давняя и, я бы сказала, очень результативная история сотрудничества. Знаю Вас много лет, в какой бы сфере Вы ни трудились, Вы всегда энергичный, Вы всегда предметный, Вам удается добиваться успехов. И в том, что за последние годы объемы строительства жилья в нашей стране побили все исторические рекорды, есть, конечно, и Ваша заслуга, как генерального директора акционерного общества "ДОМ.РФ", Вашей команды. Поэтому я хочу еще раз Вас поприветствовать, членов Вашей команды, которая занимается очень важными делами.

Хочу подчеркнуть, что это наша первая встреча в формате открытого диалога после оглашения Послания президента Федеральному Собранию и после выборов президента. Коллеги, конечно, у всех нас такое приподнятое настроение, мы рады тому, что итоги показали убедительную, заслуженную, такую масштабную победу Владимира Владимировича Путина, а также то, что и наше общество, и граждане настроены на суверенное развитие страны, на рост благополучия, повышение качества жизни, на что обращал

внимание Владимир Владимирович. Но понятно, что этого добиться невозможно без повышения доступности жилья для российских семей и благоустройства городской среды.

Сегодня уже точно пришло время (много сделано, кстати, за последние годы в этой сфере), чтобы наши граждане жили (они это заслужили) достойно, в нормальном, хорошем жилье, с благоустроенной инфраструктурой, социальными объектами. И именно так дальше мы должны вести дело в этом направлении.

Особую роль в реализации приоритетов, о которых я сказала, в том числе в рамках национальных проектов, конечно, призван сыграть ДОМ.РФ как один из ключевых финансовых институтов России, инструментов, обладающий и серьезными ресурсами, и большим опытом, и уникальными компетенциями в данной сфере, в том числе, что радует нас, как палату регионов, в сфере регионального развития. И мы благодарны за то, что ДОМ.РФ работает в тесном контакте, в тесном взаимодействии с субъектами Федерации, губернаторами, региональными парламентами, учитывает их мнения и они работают как одна команда.

В послании президента сделан особый акцент на развитие российской строительной отрасли. Было озвучено решение о продлении семейной ипотеки до 2030 года, а также специальных ипотечных программ, которые действуют на территориях Дальнего Востока, Арктики, Донбасса, Новороссии и, конечно же, для участников специальной военной операции — наших героев, это очень справедливо.

Мы, как известно, самая большая, я бы еще сказала, самая просторная страна в мире и, безусловно, должны все усилия прилагать и создавать все условия, для того чтобы наши граждане жили в современных, просторных квартирах, домах в любом регионе.

Мы за то, чтобы поддерживать индивидуальное жилищное строительство. В стране, в которой наибольшее количество леса, деревянные дома во всех регионах – это замечательное направление. ДОМ.РФ также активно этим занимается.

Конечно, нужно стремиться к тому, чтобы больше нового, качественного жилья строилось не только вокруг столиц, но и во всех субъектах Федерации. Здесь еще точно есть над чем серьезно работать. На пять субъектов Федерации – Москву, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Московскую и Ленинградскую области приходится около 35 процентов всего построенного жилья, и на всю огромную оставшуюся часть – понятно сколько. Одновременно в половине городов России (это более 600 городов) фиксируется либо минимальный, либо фактически нулевой ввод жилья. Вот здесь мы должны выравнивать условия проживания наших граждан. Понятно, что предложение определяет спрос, спрос определяет предложение, но для того и есть государственные структуры, которые должны думать над тем, как создавать равные качественные условия для наших граждан по всей России.

Хочу напомнить, что в послании президент поручил правительству предусмотреть особые условия семейной ипотеки именно для малых городов, а также для регионов (я уже об этом сказала), где новые многоквартирные дома, в том числе дома индивидуального жилищного строительства, строятся либо в небольшом объеме, либо вообще не строятся. Это уже поручение, поскольку такую задачу президент поставил в своем послании.

Уважаемый Виталий Леонтьевич, мы видим, какой живой интерес сенаторов вызвал сегодняшний открытый диалог, что закономерно, потому что вопросы развития жилищного строительства касаются каждого без исключения региона. Это

действительно одна из стратегических, системообразующих сфер, которая влияет и на экономику, и на демографию, и, конечно же, на социальное самочувствие людей.

Я думаю, что сегодня состоится с учетом большого интереса содержательный, полезный как для сенаторов, так, я думаю, и для института развития ДОМ.РФ разговор, итогом которого станут и конкретные решения, и проекты, и новые идеи. Поэтому я бы просила, уважаемые сенаторы, задавать предметно вопросы, которые у вас есть, касающиеся ваших регионов, но в то же время, если есть интересные идеи и предложения, также их формулировать.

Мы благодарим Вас за то, что Вы пришли со своими заместителями, со своей командой. Я думаю, что им тоже будет полезно услышать сенаторов, которые являются голосом всех субъектов Российской Федерации.

Давайте продолжим нашу работу. Я хочу предоставить слово Виталию Леонтьевичу Мутко, генеральному директору акционерного общества "ДОМ.РФ".

Лучше выйти на трибуну, Виталий Леонтьевич, чтобы Вас все видели. Пожалуйста.

В.Л. МУТКО

Спасибо большое, Валентина Ивановна.

Уважаемые сенаторы, члены Совета Федерации!

Я, во-первых, хотел бы Вас поблагодарить, Валентина Ивановна, за возможность сегодня рассказать и доложить вам, проинформировать вас о деятельности акционерного общества "ДОМ.РФ" как одного из главных институтов развития жилищной сферы.

Во-первых, хотел бы отметить, пользуясь случаем, что благодарен за совместную работу. Я, готовясь, посмотрел, Валентина

Ивановна, нашу совместную работу за последний год. 40 заседаний, "круглых столов", заседаний отраслевых комитетов, различных дискуссий, которые мы провели. На основании этого было принято около 16 серьезных решений. Я хочу, пользуясь случаем, вас за это поблагодарить. Я готовился и даже посмотрел по вопросам — настолько высокий уровень компетенции, интеллекта и знание темы присутствуют, что у меня такое ощущение, что вы все знаете о деятельности нашей компании.

Ну и, с другой стороны, хочу отметить те законы, которые в этом году мы поправили, — это и федеральный закон № 161-ФЗ о вовлечении земель, добавили КРТ, поработали над секьюритизацией кредитов, приняли еще ряд решений, в первом чтении рассмотрели закон о развитии ИЖС. Это, конечно, то, что нам предстоит дальше делать.

Поэтому я, пользуясь случаем, прежде всего, хотел бы вас, конечно, поблагодарить за это и отметить, что, конечно, это для нас очень существенная поддержка и помощь.

Я хотел бы начать с того, что, конечно (Валентина Ивановна об этом сказала), потребность в жилье сегодня является, как видите, одной из основных потребностей человека. И отсюда все внимание к жилищной политике государства. Просто как пример: в прошлом году граждане инвестировали в жилье 18 трлн рублей. Вы помните, что на депозиты около 7 триллионов принесли, а здесь 18 триллионов. Приобретено было где-то 3,5 миллиона жилых помещений — жилья, квартир и 8 триллионов на первичный рынок. Это, конечно, огромные инвестиции, поэтому это и ответственность, это и та жилищная политика, которую мы должны выстраивать. Поэтому, конечно, для нас это очень важно, и это приоритет государства.

Институт развития ДОМ.РФ создан был в 1997 году. Главная цель в начале, когда он создавался, заключалась в том, чтобы мы занялись двумя проблемами: первая — это вовлечение неэффективных земель в оборот, осуществляя их инженерную подготовку и вовлекая в оборот, и вторая — запустить ипотечный продукт. Вы знаете, что, когда мы говорим — 18 триллионов, многие люди (вот мы совсем недавно провели опрос, в этом году, с ВЦИОМ), где-то еще около 30 процентов семей хотят в ближайшие пять лет улучшить жилищные условия, и из них 50 процентов — с помощью механизмов именно ипотеки. Поэтому ипотека была важная такая сфера деятельности, и, естественно, с этого все и начиналось, мы с этого и начинали свою деятельность.

И я хотел бы сказать, что за эти годы ДОМ.РФ прошел... Я просто хотел бы на что обратить внимание? За эти годы, особенно мы отмечаем (Валентина Ивановна сказала) выборы президента, огромная поддержка Владимира Владимировича населением ... С 2000 года, конечно, жилищная политика начинает такой приоритет приобретать, приоритетное значение и яркие очертания. Вы видите, что жилой фонд вырос где-то до 4 миллионов с 2,6. Мы видим, что сегодня обеспеченность жильем с 19 кв. метров на человека выросла до 29, что сегодня очень важно. Мы запустили механизм ипотеки, и практически его не было, с 2000 года мы его развивали. И дальше мы сделали сначала одну модель долевого строительства, потом вторую модель долевого строительства. И во всем этом, конечно, огромная роль была института развития ДОМ.РФ.

И вот мы, как институт развития, конечно, прежде всего отвечаем за многие направления. Внедряем на рынок новые инструменты, запускаем зачастую пилотные проекты, привлекаем финансирование в те сферы, куда пока не идет...

Мы за эти годы... Четыре года назад правительство проводило полную реконструкцию всех институтов развития. Вы помните, там 30–40 процентов было реформировано, упразднено. Мы доказали свою самостоятельность и, в общем-то, стали компанией полного цикла практически: от поддержки ипотеки, вовлечения земли в оборот, предоставления инвестиций для строительства... Мы реанимировали, получив в управление, банк "Российский капитал", сделали современный Банк "ДОМ.РФ", на три года раньше вывели его из оздоровления. И сейчас это третий банк страны, который финансирует треть вообще всего жилищного строительства (в таких регионах, как Дальний Восток – 67 процентов). И мы работаем (вторые после Сбера) в 74 субъектах Российской Федерации. Вот куда никто не идет, мы туда идем.

Мы стали третьим ипотечным банком. А за этот месяц (январь – февраль), когда все ввели комиссии за выдачу ипотечных льготных кредитов, мы, конечно, этого не стали делать, мы вообще заняли 40 процентов доли рынка. Естественно, чуть не обвалились, потому что таких объемов не смогли бы... пока не способны переваривать, но вместе с тем с этим справились.

Поэтому, конечно, как институт развития мы сегодня на рынке играем очень серьезную роль, вы видите. Но самое важное я хотел бы отметить – большую роль взаимодействия с регионами. Мы помогаем развитию приоритетных территорий, разрабатываем мастер-планы развития городов, территорий, финансируем инфраструктуру, предоставляем проектное финансирование, выдаем льготную, рыночную ипотеки, развиваем арендное жилье (впервые – дальневосточную аренду). То есть в принципе мы региональная компания, работаем с каждым регионом. В 17 регионах мы вместе с коллегами запустили специальные ипотечные программы в этих

регионах. И мы абсолютно, с другой стороны, рыночная компания. И, как рыночная компания, мы сегодня привлекаем деньги на рынки, мы уплачиваем дивиденды государству. За последние три года 90 миллиардов заплачено дивидендов в бюджет страны. Крупный работодатель – около 8 тысяч у нас работают.

Поэтому, конечно, это все очень важно, но мы, как государственная корпорация, работаем на директивах государства. Тоже взгляните, хотя я (мы с Валентиной Ивановной сейчас беседовали) небольшой сторонник директивного управления, потому что: иди налево, направо, всё тебе там говорят. Если в состав совета директоров компании входят два вице-преьера, один министр, два вице-министра, и они получают директивы... сами выпускаем.

Но вместе с тем сегодня, вы видите, директивы как отраслевые – это по количеству секьюритизации, по вводу земли... Сейчас не просто объем градостроительного потенциала к нам спускается, а чтобы на этой земле возводилось жилье. До 2030 года объем вводимого жилья на землях, которые ДОМ.РФ должен ввести в оборот, должен составить 100 млн кв. метров. И на сегодняшний день мы уже ввели 20 миллионов и вроде, как говорится, глаза боятся, а руки делают.

Но нам приходится работать, вкладывая в эти земельные участки все механизмы (инфраструктурные облигации, землю, мастер-планирование, проектное финансирование), стараться, чтобы эта земля зажила по-другому. И, конечно, это очень большие и амбициозные планы.

И самое главное, мы засветили, – рентабельность должна быть не ниже 13 процентов. И все это, конечно, делает компанию очень сложно управляемой, но вместе с тем мы с этим справляемся.

И я хотел бы прежде всего остановиться на основных направлениях деятельности компании буквально бегло, потому что есть ряд вопросов, где мы можем больше осветить.

Первое, конечно, наш приоритет – это поддержка спроса, это все, что связано со спросом. Мы являемся оператором всех ипотечных программ. Я хочу сказать, что это большая и серьезная ответственность.

Мы запустили большие информационные ресурсы, и вы видите, что мы сегодня вовлекли в этот оборот около 80 финансовых институтов, которые работают. Практически запустили очень много современных... 450 тыс. рублей. Пришлось соединить всю нашу работу с порталом госуслуг.

То есть на самом деле работа, которую сегодня мы делаем, конечно, гигантская. За пять лет около 3,2 миллиона семей получили поддержку практически на 10,8 трлн рублей. И в 2023 году только, вы знаете, это 1,1 миллиона семей на 4,8 трлн рублей. Это огромная работа, которую нужно проводить.

Вы знаете, что она контролируется и Счетной палатой, и контрольными органами. По итогам 2021–2022 годов коллеги недавно, неделю назад закончилась... ваши представители были. Работа эта признана очень эффективной. И мы будем продолжать эту работу.

Конечно, не могу не сказать о том, что мы будем дальше... Валентина Ивановна сказала, что в июле заканчивается льготная, семейная ипотека. Практически многие ипотечные кредиты заканчиваются. Мы сейчас работаем по поручению президента над модернизацией семейной ипотеки. Создана специальная группа при Министерстве финансов. Какие-то элементы мы можем сегодня обсуждать. Базовые вещи будут сохранены, но в целом мы надеемся,

что объявление президентом продления ипотеки дает возможность стабилизировать рынок. Всегда мы или объявляем рано, или наоборот, и в период окончания программы, так я называю, эти горбы, когда спрос скачет и ты не можешь понять, и ресурсов не хватает... Поэтому лучше, чтобы, конечно, ипотечная политика была (и жилищная) более стабильной. В целом мы эту работу продолжаем делать.

Не могу не сказать об ипотечных облигациях. Это тоже наша функция, функционал. Что такое ипотечные облигации? Может быть, для обывателя сложная работа, но я все время сравниваю. Знаете, это как английский газон косить, этим надо постоянно заниматься.

Сегодня у нас на 18 триллионов накоплен ипотечный портфель, 8 процентов секьюритизировано. Это обеспечено гарантиями ДОМ.РФ. Иногда думаешь и понимаешь, какая это ответственность за устойчивость нашей компании. Это наши облигации, которые мы выпускаем на рынок, размещаем и дальше меняем на ипотеку. По сути дела, мы берем риски по ипотечным портфелям на себя.

За эти годы мы практически выпустили на 2,5 триллиона таких бумаг. Сейчас они "выкашиваются", постоянно гасится ипотека. На сегодняшний день это 1,5 триллиона.

В прошлом году мы выпустили 670 млрд рублей, секьюритизировали кредиты. Где-то наша цель — под 10–12 процентов портфеля. Там есть еще над чем работать. Эта бумага ложится в банки или идет на рынок, они могут занимать, они по-другому считают и могут выдавать дальше ипотеки. Поэтому, конечно, это большая работа, которую мы проводим, и с 2016 года 1,3 миллиона ипотечных кредитов на покупку практически 66 млн кв. метров было выпущено этими бумагами.

Это, конечно, очень большая, важная работа. И я хотел бы сказать, что здесь очень многое зависит от регуляторики Центрального банка, от отношения к этому, входит ли он в ломбардный список, не входит, это стоимость этой бумаги. Но риски в данном случае сегодня очень большие, но хочу сказать сенаторам, что ипотека – самый надежный продукт сегодня, вообще в портфеле сегодня банков. За последние несколько лет 50 процентов прироста – это ипотека и проектное финансирование. По сути дела, это драйверы сегодня в том числе и развития банковской системы.

Не могу не отметить, что после пандемии мы очень много развивали консультационные вопросы. И вот сейчас в послании Владимир Владимирович говорил о том, что к 2030 году нужно сформировать цифровые платформы во всех ключевых отраслях экономики. Эти и другие комплексные задачи будут решаться в новом нацпроекте "Экономика данных". В жилищной сфере мы, на наш взгляд, такую систему сделали. Вот элементы ее мы показываем. На базе единой информационной системы жилищного строительства сейчас собрано 3,9 тысячи застройщиков, жилищно-аналитические метрики. Вы видите все там, 10 тысяч домов, 9 тысяч квартир. То есть это такая мощная, большая система, которая позволяет все видеть. Вот декларация раскрылась, дом идет, раз в неделю мы обновляем все данные, фотографии. Сейчас мы туда накрутили, сейчас очень много сервисов. Стали ставить индекс качества. Это для гражданина, он заходит, хочет выбрать дом. Он может проверить качество, он может проверить застройщика. Сейчас есть все возможности. Если стройка этого дома на шесть месяцев задерживается, он "перелетает" в проблемные дома. То есть это очень важный сервис для людей, для бизнеса, и я считаю, что это большая платформа, по сути дела, в этот национальный проект такой вклад.

Ну и на базе нее мы развили такой центр консультационный, и я вам могу сказать, что около 13 миллионов уже посетили, 2 миллиона в год посещают этот центр – спроси.дом.рф, люди интересуются. Мы продолжаем держать на себе функцию разъяснения жилищной политики, возможностей и будем это продолжать делать. Это очень интересный проект, мы можем его, если будут вопросы, дальше развивать.

Буквально несколько слов, Валентина Ивановна.

В.И. МАТВИЕНКО

Очень много вопросов, а нам хочется Вас попытать еще.

В.Л. МУТКО

Я затрону только ключевые вопросы, ДОМ.РФ настолько глобален.

В.И. МАТВИЕНКО

В ходе ответов Вы все остальное рассказываете.

В.Л. МУТКО

Как говорится, галопом по Европам.

Хотел сказать, что, конечно, не все решает ипотека. Даже если мы ее сделаем нулевой, многие ее не возьмут, просто не смогут обслуживать, платить ипотечный кредит. И мы считаем, что надо развивать арендное, наемное жилье. Мы самый большой держатель арендного жилья, у нас 90 миллиардов жилья в 16 субъектах, различные формы – есть рыночная ипотека, есть для студентов, есть для наших предприятий, есть, как в Воронеже, социальная. И сейчас мы запустили по поручению президента социальную аренду на Дальнем Востоке. 87 миллиардов будет проинвестировано в 11 субъектов, 10 тысяч квартир будет построено. Это очень важная тема.

По земле подробно отвечу на вопросы. Мы – оператор вовлечения земли.

По городской среде – это наш конек. 10 лет занимаемся и считаем, что комфортная среда... И сейчас президент об этом сказал. Мы занимаемся мастер-планированием, комплексно развиваем территории, готовим архитекторов. То есть это, конечно, большущая работа, которой нужно заниматься. Нужно строить жилье для сдачи в среду, но не надо в полях строить дома (Валентина Ивановна об этом сейчас говорила). Мы этим занимались и будем заниматься.

Самое последнее в заключение скажу. Естественно, у нас в структуре, как я сказал, банк, поэтому инфраструктурные облигации – это новый механизм, который в этом году мы запустили.

Мы на рынке занимаем деньги, сейчас 90 миллиардов выпущено облигаций. Они получили все награды, мы дали им статус социальных. Они очень хорошо котируются, мы неплохой заемщик в данном случае. Уже 46 проектов, 150 млрд рублей, 24 региона. Всё (от школ, путепроводов, переходов, любая инженерная, транспортная инфраструктура) мы будем продолжать.

И последний мой слайд. По лифтам я не буду, дальше ответим. Это финансовые все-таки результаты, это новые территории, финансовые результаты – это группа... Я хочу, чтобы вы тоже посмотрели просто в заключение.

Сложнейшая организация, потому что, с одной стороны, мы институт развития, с другой стороны, – мы обычная финансовая организация, акционерная компания, акционер просто у нас государство, и 50 процентов должен платить дивиденды...

Я хочу, чтобы вы увидели, что в 2019 году активы компании были 1 триллион, сейчас – 4 триллиона. Эта работающие активы на

рынке, там 1,5 триллиона банк финансирует, на 100 миллиардов, я сказал, – инфраструктура, на 100 миллиардов – арендное жилье, ипотечные облигации. Это все составляет активы группы. Капитал наш вырос, вы видите, тоже уже по 400, и прибыль – 47 миллиардов по итогам года, в этом году 29 миллиардов заплатим дивидендов.

Устойчивая, хорошая, серьезная компания, требующая постоянного потребления капитала, естественно, конечно, внимания. Мы контролируем абсолютно Центральным банком, комиссией по финансовой устойчивости, потому что мы раз в квартал все свои метрики, которые только существуют и в вопросах резервирования капитала, все время докладываем на специальной рабочей группе в Центральном банке, поэтому хотел бы вкратце...

Что такое 20 минут для ДОМ.РФ? Два часа нужно.

В.И. МАТВИЕНКО

Да, спасибо, Виталий Леонтьевич. Достаточно много информации получили, не только цифры, статистику, но и Ваше видение дальнейшего развития.

Переходим, коллеги, к вопросам.

Просьба до одной минуты вопрос и очень краткий ответ. Мне бы хотелось, чтобы все сенаторы смогли задать вопросы.

Инна Юрьевна Святенко, заместитель Председателя Совета Федерации, сенатор от Москвы. Пожалуйста.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо, Валентина Ивановна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! Прежде всего хочу сказать Вам огромное спасибо. Очень информативно, и те материалы, которые Вы раздали, тоже очень будут полезны для работы.

Вы коснулись льготной ипотеки, и у нас семейная ипотека, как Валентина Ивановна сказала, уже продлевается благодаря

решению президента, а льготная завершает свое действие. Как Вы думаете, у Вас есть прогнозы по рынку, как это повлияет на ипотечное кредитование в целом? И какие у нас ожидания по выдачам в 2024 году? Спасибо.

В.Л. МУТКО

Спасибо большое.

Конечно, мы занимаемся и прогнозами, и просчетами, и это наша работа. Мы представляем все прогнозы, и правительство постоянно... Но оно уже влияет, если взять январь – февраль, то мы видим, что уже ипотечное кредитование, естественно, уменьшилось, где-то до 30 процентов снижение идет, но снижение идет за счет снижения рыночной ипотеки.

Естественно, рыночная ипотека с такой ключевой ставкой очень резко сокращается, здесь до 37 процентов только рыночная сокращается, а ипотечные, льготные кредиты, семейные, наоборот, где-то пока на этом же уровне, даже плюс 7 процентов по ипотечным кредитам, семейным.

В целом мы видим, какой прогноз этого года. Это где-то, мы видим, будет падение ипотечного рынка до, может быть, 1,1 миллиона. 1,3 миллиона кредитов будет выдано, где-то на 30–40 процентов будет падение.

Но я хотел бы отметить, что все-таки мы сравниваем с чем? С прошлым годом, а там было 2 миллиона кредитов. Мы должны понимать, что там было 80 процентов на первичном рынке уже за счет соответствующих субсидированных, а в общем пакете 46 процентов было льготных ипотек. Это не совсем с точки зрения баланса структуры ипотеки нормально, поэтому Центральный банк и правительство все время это все корректируют.

Но я один штрих еще здесь скажу, что в целом мы не видим пока таких трагедий и драм, потому что, вы помните, в прошлом году застройщики вывели около 49 млн кв. метров, распроданность там очень высокая – в среднем где-то 57 процентов. То есть ввод этого года и следующего... У них есть возможность его делать, а вывод нового жилья...

Мы видим, что сейчас всего 6 млн кв. метров (по 3 миллиона за два месяца) введено жилья. Темпы немножко ниже. То есть мы можем ожидать некоего снижения ввода, если не примем ряд мер где-то начиная с 2026–2027 года.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо.

Виталий Леонтьевич (Вы тоже на этом остановились), президент в послании поставил задачу, что жилье должно быть доступным. Сегодня мы понимаем, что ипотека – это единственный эффективный инструмент для большинства семей, которые через ипотеку могут улучшить свои жилищные условия.

Перед нашей встречей я специально разговаривала с несколькими руководителями строительных компаний и спросила, как дела, – тревога есть. Они говорят о том, что количество ипотечных кредитов упало, но для этого есть объективные причины, о которых Вы сказали, говоря о введенном жилье. Но в том числе и потому, что первоначальный взнос существенно вырос. Если раньше он был 20 процентов, то сейчас, по-моему, 30 процентов, и далеко не все могут позволить себе такой первоначальный взнос внести. И второе – конечно же, стоимость ипотеки существенно выросла. Когда ипотеку выдают под 18 процентов, если это не льготная и не семейная ипотека, то мало кто может себе такую ипотеку позволить. Потому, я полагаю (и попрошу наш профильный комитет вместе с

ДОМ.РФ провести такую мозговую атаку), надо что-то с этим делать, не откладывая, иначе жилье не будет доступным и поручение президента не будет выполнено. Вот над этим надо задуматься.

Понятно, что мы не можем все финансировать за счет федерального бюджета, мы понимаем, но нужно искать решения, нужно искать выход. Жилье для людей, для молодых семей, для тех, кто хочет улучшить жилищные условия, — это важнейшая, как Вы правильно сказали, потребность, и государство должно это иметь в виду.

А что касается семей с детьми, то здесь надо максимально задействовать все льготные условия, которые есть. Если в семье уже три, четыре, пять детей, обязательно государству надо помогать семьям. Мы призываем рожать много, мы призываем к улучшению демографии. И я уже говорила об этом, повторяю: я не теоретик. Когда я была губернатором, была практика — если в семье рождался третий ребенок и они вставали на очередь по улучшению жилищных условий, в течение года эта семья получала квартиру от государства. И никуда от этого не деться. Это не возврат к социализму. Да, у нас рыночная экономика, но семьи с детьми должны иметь гарантированные условия улучшения своих жилищных условий, если рождаются дети. Да, там, где ипотека, уже есть меры поддержки. В общем, нам всем надо над этим серьезно подумать. Спасибо.

Вячеслав Степанович Тимченко, пожалуйста (Кировская область).

В.С. ТИМЧЕНКО

Спасибо.

Уважаемый Виталий Леонтьевич, спасибо большое за интересную информацию, материалы, которые Вы представили.

Безусловно, чувствуется, что Вы живете этим проектом – институтом ДОМ.РФ.

Вы говорили и о разных формах работы ДОМ.РФ, в том числе о создании мастер-планов для развития городов, агломераций – это очень важное направление. Об этом также говорил Владимир Владимирович Путин в недавнем Послании Федеральному Собранию.

Какие сегодня по факту результаты? И не считаете ли, что необходимо законодательно закрепить вот этот институт мастер-планирования агломераций, городов? Это важный инструмент.

В.Л. МУТКО

Что касается мастер-планов, мы работаем сейчас над этим. Есть поручение президента придать правовой статус мастер-плану. Нужно внести соответствующие нормативные документы. Здесь всем нам просто нужно быть аккуратными, потому что у нас действует сегодня несколько документов городского планирования – это генеральные планы, есть градостроительные документы. Чтобы мы еще третий документ не ввели, который... здесь нужно все гармонично сделать и очень правильно.

Мастер-план – это серьезный документ, который решает не только градостроительный потенциал, но и экономический потенциал. Это такой документ, по сути дела, на замену плана социально-экономического развития региона или города, большой агломерации. Мы, конечно, работаем. И я думаю, что в ближайшее время с такими документами, поправками в законодательство выйдем.

А что касается в целом, сейчас, допустим, у нас около 50 мастер-планов городов, агломераций, которые мы разработали, реализуем. И вот из дальневосточных (то, что докладывали

руководителю) 50 процентов сделано. Причем что мы делаем? Мы делаем все за свои деньги, за счет своей прибыли и будем продолжать. Около 200 различных мастер-планов общественных пространств разработано нами. Надо, чтобы они не лежались на полку.

В.И. МАТВИЕНКО

Это самое главное.

В.Л. МУТКО

Надо, чтобы они реализовывались. Надо, чтобы губернаторы этим занимались. И мы готовы помогать тем, кто сегодня это реализует.

А порой — ты разработал мастер-план, красиво пошумел и положил на полку. Не буду эти регионы называть, приведу лучше положительный пример, допустим, того же Дербента в Дагестане. Мы разработали мастер-план города, дизайн-код, а они группу, которая это делала, сделали рабочей группой. И что бы они ни принимали в градостроительстве, они согласовывают с этим документом. Вот это развитие. Сейчас провели международный конкурс на разработку мастер-плана Грозного, сделали агломерацию, завершаем по Кавминводам, то есть где люди хотят. Это уникальные вещи. Когда ты делаешь мастер-план, там у тебя и экономический потенциал, выбираем мы, где экономика, где что разместить. Вот центр Петропавловска-Камчатского — где будет там порт, куда мы перенесем туристическую рекреацию. Все это очень важно. И после этого ты должен этим пользоваться. А порой (я еще раз скажу) — мы потратили огромные деньги (один мой любимый регион), всё сделали, а потом смотришь — он там все равно перезаказал.

Я предлагал Сочи, говорил: "Давайте сделаем международный конкурс, вам сделаем мастер-план настоящий". Нет, они сами

провели что-то свое там, какой-то генеральный план себе сделали. Ну, заказал какой-то компании, сделал и реализует.

То есть, конечно, это очень важные вещи. Будем делать, в ближайшее время придем...

В.И. МАТВИЕНКО

Виталий Леонтьевич, Вы очень правы в том, что не надо работать "на полку". Вы тратите деньги, с таким трудом заработанные.

В.Л. МУТКО

Да.

В.И. МАТВИЕНКО

То есть делать мастер-план только при гарантии, что он будет согласован и будет использован, иначе это бессмысленное занятие. Вот об этом я как раз хотела сказать. Вы стараетесь, вы разрабатываете, а регион бесплатно получил коврижку и положил на полку. Это неправильный подход, надо его менять: только там, где есть заинтересованность реальная и где есть уверенность, что это будет реализовываться.

В.С. ТИМЧЕНКО

Валентина Ивановна, по Вашему поручению сейчас шефство ведется над Таганрогом, и там как раз один из примеров позитивного развития.

Спасибо большое хочу сказать, пользуясь случаем, за разработку комплексного плана развития Таганрога и агломерации. Хороший план.

В.Л. МУТКО

Президент 11 дальневосточных регионов не только заслушал, а еще дал поручение, чтобы мы разработали план реализации, выпустили некий документ, что, когда, зачем и откуда какие

источники, иначе можно все что угодно... И тогда ты идешь по этому плану: вот здесь инженерка, вот здесь то... И тогда всё это смотрим. Вот недавно очень хороший (Сергиев Посад мы смотрели) мастер-план мы сделали, или стратегию пространственную. Когда ты видишь, что куда выносить... Вот только идти по этому документу — и все будет нормально. А он перед этим согласовывается с населением, не просто так — мы стараемся провести какое-то голосование и обсудить его.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо.

Анатолий Дмитриевич Артамонов (Калужская область).

Пожалуйста.

А.Д. АРТАМОНОВ

Виталий Леонтьевич, конкретный вопрос хотел бы задать применительно к региону, который я представляю.

Калужской областью в свое время совместно с ДОМ.РФ был проработан вопрос о строительстве двух больниц в городах Козельске и Людиново с использованием инфраструктурных облигаций. По объектам были разработаны архитектурные концепции проектов, финансовые модели, подготовлены и утверждены задания на их проектирование — всё в соответствии со стандартами ДОМ.РФ. В настоящее время вопрос выпуска инфраструктурных облигаций для строительства этих объектов пока не решен, но хотелось бы, чтобы мы с вами вернулись к этому вопросу и все-таки построили два этих важных объекта.

В.Л. МУТКО

Анатолий Дмитриевич, я с огромным удовольствием... Я сказал, что мы запустили буквально с колес, два года он работает, уже 150 миллиардов принято, одобрено, в рынке... уже

80 миллиардов мы выдали, в этом году мы еще на 30 миллиардов... Все объекты... Там 24 субъекта (многие из вас знают). И социальных объектов там достаточно: и шесть школ в Новосибирске, и школы в Ямало-Ненецком автономном округе... Социальных объектов много. Но сейчас (прямо Вам скажу, мы же свои люди) приоритет, конечно, отдается транспортной и инженерной инфраструктуре в развитие жилищного строительства. И, естественно, больницу можно тоже там построить (качество жизни улучшается и прочее). Но мы получили дополнительно 50 миллиардов (Владимир Владимирович нас поддержал).

Я считаю, что вообще этот механизм (вот мы будем дальше над посланием работать) много где можно применить. И вопрос у Вас правильный.

Ну, слушайте, 1 рубль, который субсидирует государство, и 6 рублей привлекается. На 50 миллиардов 300 миллиардов... Старше, младше дом, концессии... Вот мы вчера рассматривали: Липецк — концессия трех источников: водоканал липецкий, или путепровод в Амурской области, или перевод котельных на Сахалине с угля на газ.

То есть здесь концессионеры на 50 процентов свои деньги вкладывают, потом берут кредит. Мы только субсидируем здесь ключевую ставку, сейчас это две третьих от ключевой ставки, где-то до 7–8 процентов (до этого было 4, мы выдавали, а сейчас на эти 50 будет 7–8). Но пока постановление правительства работает так, чтобы мы могли доказать прежде всего эффективность.

Я вчера как раз был в Министерстве экономического развития, у министра, были все заместители. Мы рисовали (я все эти слова тоже знаю) эффективность, как это, сколько квадратных метров, как на субсидируемый рубль получить доход в бюджет. Я говорю: "Вы разберитесь с бюджетными кредитами. Это рыночный механизм, я

несу за него..." Это, по сути, банковский кредит, и наши коллеги несут за его устойчивость, возвратность ответственность. Мы своими рисками закладываем резервы и прочее.

Давайте посмотрим. Вот есть 50 миллиардов – мы сейчас, возможно... У нас, правда, заявка на 400. Я абсолютно уверен... Президент сказал: "Давайте 120 миллиардов отдадим на комплексное развитие, на КРТ", в послании сказал. Взять оттуда 60 миллиардов и направить на субсидирование купонного дохода – так мы на 60 привлечем 300. Или мы раздадим на какие-то благоустройство, комплексное развитие и прочее. А мы эти деньги вложим в это КРТ, в расселение аварийного фонда, если нужно, если там застроенная территория, или на инженерную подготовку, или на создание таких социальных объектов. Поэтому давайте посмотрим.

Пока по этим новым 50 миллиардам ни одного решения правительственная комиссия еще не приняла. Вот первой будет в ближайшее время школа в Смоленске. Мы работаем над этим первым проектом из этих 50. Мы готовы.

В.И. МАТВИЕНКО

По инфраструктурным кредитам, как Вы знаете, которые выдаются регионам, сам регион решает приоритетно, что самое больное, на что в первую очередь потратить. Конечно, больницы хорошо построить. Но, поскольку мы сегодня все-таки ДОМ.РФ рассматриваем, я хотела бы обратить внимание всех: коллеги, если нет мощности по электричеству, по воде, по водоотведению, по газу, нет инженерной инфраструктуры – все разговоры о новом строительстве жилья, больниц останутся просто разговорами. Поэтому если есть инфраструктурные кредиты и если мы говорим о развитии вообще регионов, то надо заняться предметно в каждом регионе инфраструктурой. Сети гнилые, зимой прорывы. Я уж не

говорю о действующей инфраструктуре, которая уже изношена до такой степени, что каждый год эта ситуация все сложнее и сложнее. Ее надо приводить в порядок.

А если говорить о развитии, то надо новые мощности создавать. А мы их не создаем, мы только... Строители, понятно, заинтересованы гнать жилье, потому что они зарабатывают на этом деньги, а кто будет инфраструктуру создавать под это жилье? И социальную в том числе, конечно. Но в первую очередь – инженерную инфраструктуру. У нас беда – большой износ по всей стране.

Поэтому, Виталий Леонтьевич, когда будут рассматриваться инфраструктурные кредиты, просила бы обратить внимание в первую очередь на создание инженерной инфраструктуры под новое строительство, под новое жилье, под новые социальные объекты, под экономику. Этим надо заниматься очень серьезно сейчас. Спасибо.

Но это не значит... Я за больницы, конечно. Но если нет трубы к ней, то она будет стоять (я примитизирую).

Владимир Иванович Булавин (Ивановская область), пожалуйста.

В.И. БУЛАВИН

Виталий Леонтьевич, у меня вопрос по военной ипотеке. На сегодняшний день ДОМ.РФ обслуживает кредиты 9 тысяч военнослужащих, и у большей части этих людей возникает проблема непогашенной задолженности по достижению ими предельного возраста состояния на военной службе. Хотелось бы услышать, какие меры принимаются или будут приняты, для того чтобы решить эту проблему. Тем более, в нынешних условиях, наверное, нужно пойти

навстречу этим людям, для того чтобы гарантировать их право на жилищное обеспечение. Спасибо.

В.Л. МУТКО

Владимир Иванович, у них проблем не будет в ДОМ.РФ. Мы найдем, у нас есть решение этого вопроса. Мы не прекращаем и не предъявляем требования, когда срок службы заканчивается. Мы будем продлевать их сколько нужно, для того чтобы люди это выплатили.

Но Вы правильную тему поднимаете. Я даже своих коллег сегодня спросил, мы — маленькая доля в этой всей... у нас всего 9 тысяч, правильно. Мы, правда, приняли решение, что у одного банка (не буду его сегодня рекламировать) выкупим, потому что у него сплошные проблемы с военнослужащими. Мы заберем эту ипотеку и сами ее будем обслуживать. Но в целом такая проблема есть.

Мы свой опыт, может быть, даже коллегам и операторам этой программы покажем. Мы будем продлевать, чтобы люди были спокойны, что, даже если закончил службу, завтра к нему не придут коллекторы и не поставят вопросы. Мы это будем решать. С ДОМ.РФ и нашим банком проблем не будет, это я Вам обещаю.

В.И. БУЛАВИН

Спасибо.

В.И. МАТВИЕНКО

Но нужно системное решение, Владимир Иванович прав, что касается участников СВО, там никаких у нас сомнений нет, что все вопросы будут решены. Но военная ипотека — это все военнослужащие. Они начинают тревожиться (да?), что у них закончится срок службы, а останется "хвост". А кто это выплатит? А

военные получают зарплату не такую, чтобы они могли погасить остаток.

В.Л. МУТКО

Но там есть оператор военной ипотеки. Мы сегодня держим всего 9 тысяч кредитов, которые... Я еще раз скажу: на наши 9 тысяч кредитов проблем не будет. Мы продлим все эти ипотечные кредиты и будем их обслуживать до тех пор, пока люди не выплатят.

В.И. МАТВИЕНКО

На следующее расширенное заседание пригласите следующий банк, у кого 20 процентов, чтобы он тоже дал гарантию, что у них не будет...

В.Л. МУТКО

Лучше пригласить оператора военной ипотеки, пусть он расскажет.

В.И. МАТВИЕНКО

Он оперирует, у него денег нет. А банки все...

В.Л. МУТКО

Надо как в ДОМ.РФ, оператор должен не просто раздать. Мы же отвечаем за все.

В.И. МАТВИЕНКО

Есть еще оригинальное предложение – всю военную ипотеку перевести в Банк ДОМ.РФ.

В.Л. МУТКО

Заметьте, не я это предложил.

В.И. МАТВИЕНКО

И тогда с гарантией, что никаких проблем у военных не будет. Спасибо.

Иван Николаевич Абрамов (Амурская область), пожалуйста.

И.Н. АБРАМОВ

Спасибо, Валентина Ивановна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! Вы в своем докладе сказали про программу "Доступное арендное жилье". Действительно, эта программа пользуется популярностью, особенно у молодежи. Они сегодня готовы жить в арендованном жилье достаточно длительный период.

Но вот мы у себя, в Амурской области, тоже начали реализацию (у нас три муниципалитета вошли) и увидели такую проблему – когда, например, вы начинаете оценивать стоимость. Вот у нас есть Екатеринославка, там 30–40 лет никто ничего не строил, а вы берете в свой сравнительный анализ стоимость на вторичном рынке. И мы, ну, ни при каких условиях просто не сможем построить за эти деньги и сравняться с ценой на вторичном рынке.

Вот я прошу на это обратить внимание. Я думаю, это не только в Амурской области, а везде на Дальнем Востоке, именно в небольших муниципалитетах есть такая проблема. Например, в центре субъекта, в Благовещенске, все сбалансированно. Там стоимости мы радуемся, уже очередь стоит. Поэтому, если можно, просим обратить внимание.

В.Л. МУТКО

Иван Николаевич, хороший вопрос Вы задаете. Мы с губернатором совсем недавно, на прошлой неделе, эту тему обсуждали.

Валентина Ивановна, понимаете, какая вещь? Вот, допустим, они взяли лимит, квоту. Мы расписали 10 тысяч квартир среди 11 субъектов Российской Федерации, тысяча квартир попала на Амурскую область. Что сделал губернатор? Он взял их и расписал по 11 муниципалитетам: и там 10 квартир, 20 квартир, а там стройки никакой нет, там и рынка нет.

Я же ведь не могу прийти и купить жилье за придуманную цену. Мне нужно взять, провести анализ рыночной стоимости. Я не могу купить жилье ниже рыночной стоимости или как минимум цены Минстроя. А они такую стоимость дают только по главному городу. И я губернатору говорю: "Вы что хотите через эту программу решить? Вы хотите запустить жилье в этих поселках? Вы не запустите. 10 квартир даже: кто-то придет, на мои деньги построит и уйдет. Давайте решим главную задачу – по аренде".

Дальневосточная аренда для чего создается? Для того чтобы сегодня закрепить отток специалистов, привлечь специалистов. Понимаете, потому что я прихожу, 87 миллиардов инвестирую, в ваш регион – 20 или 15 миллиардов, просто инвестирую, строю жилье. Кто строит? Девелопмент. Мы запускаем это. Но если вы разобьете по 10 квартир по поселкам, ну, никто туда не выйдет, на 10 квартир не построит. Вы не запустите там жилье.

И потом мы о чем договорились? Есть у вас потенциал – пограничный переход, стройка какая-то идет – вот куда вам нужно, главное. И мы договорились с ним по этим трем населенным пунктам или городам эти все тысячи квартир разбить.

А что касается цены, найдем мы решение (это я и ему пообещал), найдем. Но главное, чтобы мы все друг другу навстречу шли.

У нас, понимаете, иногда бывает так, Валентина Ивановна, я же должен подешевле вложить, чтобы...

От этой цены (стоимости квадрата) будет зависеть стоимость арендной платы, и я должен, значит, пониже купить, я думаю, это прямо пополам. Некоторые губернаторы мне и говорят: "Слушай, что ты так дешево покупаешь? Вот у этого застройщика надо купить

за такую цену", – и у этого тоже есть другая сторона. Мы найдем решение с Амурской областью.

В.И. МАТВИЕНКО

Это теневая сторона. Мы такую не поддерживаем. Совет Федерации всегда на светлой стороне.

В.Л. МУТКО

Нет, просто они говорят, что вот за такую себестоимость квадратного метра, ну, как вы возьмете? Я должен провести рыночную оценку стоимости жилья, а в этом населенном пункте 15 лет не строилось ни одного квадратного метра. Продается одна квартира. Вот по этой одной квартире сделать вывод о стоимости квадратного метра в этом населенном пункте крайне сложно. Поэтому мы и поговорили с ним, и договорились, я думаю, мы найдем решение вопроса. Обещаю Вам, Амурская область будет с арендным жильем в ближайшее время.

В.И. МАТВИЕНКО

Да, Амурской области повезло, но в принципе Вы правильно делаете, что развиваете арендное жилье. Коллеги, вообще, по стране надо развивать арендное жилье. Вот не просто раздавать квартиры, не зная кому, а построить. И учителя, врачи, востребованные категории должны у государства арендовать или у какого-то ГУП, МУП, я не знаю, форма неважна, но по доступной цене. Если доступная цена, как Вы мне рассказывали, 8 тысяч, то даже для врача это напряженно.

В.Л. МУТКО

Субсидируется.

В.И. МАТВИЕНКО

А даже если коммерческая цена, они просто не потянут. Для врача, для учителя надо, в зависимости от уровня зарплаты,

естественно, такую государственную арендную плату ставить. И весь мир живет в арендном жилье — это очень широко распространенная практика. Должно быть коммерческое жилье — пожалуйста, это рынок, но должно быть и государственное арендное жилье, в котором молодым специалистам, врачам, учителям давать квартиру. У нас беда со специалистами везде, особенно в маленьких городах, в том числе потому, что им жить негде, им не предоставляют такие жилищные условия.

В.Л. МУТКО

Можно я это?..

В.И. МАТВИЕНКО

Да.

В.Л. МУТКО

Я просто коллегам рассказываю, как это делается. На самом деле там и будет вопрос, но никто на этот рынок идти не хочет. В чем вопрос? Ну, заемные деньги — 16–17 процентов. Ты пойдешь, кредит возьмешь, построишь. Налог на имущество ты будешь платить. То есть туда бизнес не идет.

Мы по какому пути идем? Я приезжаю в Липецк к губернатору, допустим, и говорю: "Тебе нужен сегодня такой фонд? Потому что процентов 30–40 точно у тебя ипотеку не возьмут, а ты, я же понимаю..." Вот Валентина Ивановна говорит: "Я практик, я знаю, как к губернаторам...", — потому что она про каждую категорию знает. Нужно каждой категории что-то приплатить или всем сказать: "Идите, берите ипотеку". Кто-то, да, субсидирует ипотеку, но надо такой фонд иметь — наемный ли, арендный ли, неважно. И он говорит: "Хорошо". Я говорю: "Я не лезу. Выделите земельный участок бесплатно, без торгов застройщику

определенному своему", — все, он выделяет. Минус 30 процентов от стоимости, по которой так бы он на рынке эту землю купил.

Второе. Примите решение, освободите от налога на имущество — еще минус 30 процентов. Понимаете? И все это... И я подписываю соглашение. В таких-то условиях мы с этим застройщиком по такой-то цене договариваемся, квадратный метр я ему заказываю. Сейчас в Липецке, в Тамбове мы запускаем строительство таких домов. Это не самые большие, богатые регионы.

Дальше согласуем арендную плату. Дальше я ему говорю: "Вот у меня стоимость получается... Мне нужна 5 процентов доходность — больше не надо. Вот такая арендная плата". Он говорит: "40 квартир я забираю, я буду субсидировать для своих учителей". Вот в Воронежской области он 41 квартиру у меня забрал, и сам все. Три года даже я ему дотировал это дело. "И все, — он говорит, — у меня есть". Но к тебе завтра учитель приехал, тебе завтра нужен участковый, я не знаю кто, ты категории взял, но ты ему жилье дал. Он заезжает — консьержка, мебель — все там организовано, хорошие условия, но он сегодня заезжает в двухкомнатную квартиру, этот специалист. Это очень важно.

В Москве проблем нет — все дома в Москве, 99 процентов, загружены молодежью, и арендную плату мы здесь рыночную держим. Здесь никаких проблем, но приходят, условно, из Высшей школы экономики и говорят: "Нам нужно для молодых ученых". Мы им один дом отдали. Они забрали сами у нас, сами субсидируют арендную плату. Просто мы квартиры переделали — поставили двухъярусные кровати — все это переделали под их заказ. Поэтому здесь нам нужно... Просто, если у кого-то есть желание, вы из любого своего региона приходите, мы всегда... Ну, круче нас в

арендном бизнесе нет – миллион практически квадратных метров у нас в 17 субъектах.

В.И. МАТВИЕНКО

Коллеги, все формы надо использовать – доступные, недоступные, новые механизмы, всё. Этим надо просто энергично заниматься в каждом субъекте Федерации. Вот Амурская область, Вы говорите, в каком-то поселке всего 10 квартир, но послушайте, если бы я была директором...

Помните, такая статья была? Ну, постройте три трехквартирных деревянных дома (понимаете?) и заселите специалистов. Это не Бог ведь какие деньги, это вопрос приоритетов. Не хватает учителя и врача – постройте им два дома. Ну, сколько? 500 тысяч деревянный дом.

И.Н. АБРАМОВ

У нас там 27-квартирный дом. Это, наверное, Виталий Леонтьевич, он образно говорил, что губернаторы – по 10 квартир. У нас там все четко, дом на 27 квартир, то есть у нас там военнослужащие, часть, у нас все...

В.И. МАТВИЕНКО

Я просто, к примеру, говорю, что надо использовать любые возможности и желание решить проблемы, найти такие возможности всегда можно.

Татьяна Анатольевна Сахарова (Мурманская область).
Пожалуйста.

Т.А. САХАРОВА

Благодарю, Валентина Ивановна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! Одним из направлений деятельности ДОМ.РФ является развитие лифтовой отрасли.

Модернизация лифтового хозяйства по всей стране сегодня крайне необходима.

В.И. МАТВИЕНКО

По-моему, Вы попались.

В.Л. МУТКО

Главный лифтостроитель.

В.И. МАТВИЕНКО

Пожалуйста.

Т.А. САХАРОВА

Об этом буквально недавно мы говорили на пленарном заседании, где были даны определенные рекомендации для движения в этом направлении.

У меня два вопроса. Решение каких задач Вы видите первостепенным в данном направлении? И рассматривает ли ДОМ.РФ возможность финансовой поддержки для проведения работ по замене лифтового оборудования на территориях субъектов, в частности Мурманской области, которую я представляю? Конечно же, это крайне важно, лифт – это качество жизни наших граждан, и это тоже очень важно. Спасибо.

В.Л. МУТКО

Татьяна Анатольевна, очень важные вопросы.

Валентина Ивановна, я хочу Вас поблагодарить за то, что и на пленарном заседании был поднят такой вопрос, потому что это действительно большая проблема. Сейчас вы уже все цифры знаете. В свое время, когда я еще работал в правительстве, мы продлили на 25 лет срок службы лифтов, потому что, если они выходят из строя, надо их менять. На 1 января будет под 80 тысяч лифтов, которые надо будет менять.

Какие проблемы? Я бы три, наверное, проблемы поставил (я даже по приоритету их не разделяю) в части этих 80 тысяч лифтов. Я поставил бы первую проблему — это промышленность. Кто вообще и сколько лифтов может производить в России? Докладываю вам: все заводы — банкроты (это чтобы вы понимали).

Почему мы, как институт развития, этим занялись? Нам правительство дало поручение четыре года назад: "Займитесь этим, коллеги". Щербинский завод — банкрот, карачаровский завод в Москве с мощностью 8 тысяч лифтов — банкрот, "Сиблифт" в Омске — банкрот. Да, там были коллеги, которые концентрировали это все у себя, а сами потом обанкротили.

Вторая важная причина — дизайн рынка. Что происходит сейчас? У нас все фонды капитального ремонта занимаются заменой лифтов. Ресурсов не хватает, они меняют по 10–20 лифтов в каждом регионе. Этот бедный завод бегает везде, по конкурсам по этим лифтам, должен в них участвовать. Дальше как это происходит? Ты не имеешь возможности, аванса ты не получаешь. Завод должен выиграть эти 10 тысяч лифтов, потом пойти и взять кредит в банке, произвести лифты, поставить, после тебе вернут деньги — и отсюда все стали банкротами.

Ну и третье — сервисные компании, которые вокруг этих фондов, выигрывают все эти конкурсы (все понимаете, не буду их обижать, но там все друзья). И получается, что когда мы... Вот я четыре года назад пришел в компанию, мои коллеги... Вот Артем, мой первый заместитель, председатель правления банка, он не большой сторонник, он говорит: "Это непрофильный актив, надо его продавать". Он же по "крупному рогатому скоту", у него банк, он кредитует, у него доходы и прочее. А это, знаете, надо...

Я завелся в хорошем смысле. Приехали 1300 работающих человек и говорят: "Слушайте, заказов нет, ничего нет. Нам что, в Щербинке?.." Пришли с главой администрации – все через какие-то лавки продают. Я думаю: ну, неужели нельзя сделать нормальный завод? Сделали, сегодня я вам докладываю: прошлый год закончили с 670 миллионами чистой прибыли, из банкротства вывели и прочее. Скупили все долги у всех, долги карачаровского завода скупили, сейчас довели до процедуры банкротства, в апреле выставят на торги. Договорились с Сергеем Семеновичем, что Москва купит этот завод, мы его реанимируем.

Завод "Сиблифт" довели до ручки, выкупили мы тоже все долги. Сейчас где-то в мае – июне выйдем на торги, сами попробуем его приобрести, сделаем в Сибири свой такой филиал завода.

Поэтому нужно заниматься. Занимаемся вместе с Минпромторгом. Должна быть программа модернизации. Всеми инструментами правительства пользуемся.

Второй вопрос – это дизайн рынка. Естественно, коллеги, нам нужно наводить здесь порядок. Ну, это ж не блинчики печь! Ну что же, я не знаю производственные программы на три месяца вперед, выиграю я сегодня в каком-то городе или не выиграю. Но я должен проинвестировать там модернизацию производства, запустить 12 тысяч лифтов и не знать, куда их поставлять. Конкурс, говорят.

Вот, Валентина Ивановна, приводили пример. Я пример привел. Поехал в Нижний Новгород, встретились с губернатором. Я спрашиваю: "Тебе сколько?.." Он говорит: "У меня трехлетняя программа, 8 млрд рублей". Я говорю: "Давай, я у тебя забираю ее всю, но 10 процентов аванс, семь лет рассрочка". Со Сбербанком договорились, факторинг они сделают. Они дали кредит моему заводу под 10 процентов. Мы выиграли...

Слушайте, я по ФАС хожу уже третий месяц. Они говорят: "Зачем вы укрупнили лифты?" Больше 1 миллиарда нельзя. Я говорю: "Слушайте, как вы вообще разыгрываете конкурс, когда установку и монтаж лифта выигрывает лавка, у которой вообще лифта-то нет?"

Он потом приходит ко мне и говорит: "Так, у меня 1 миллион 600 себестоимость лифта". Он выиграл 3,5 миллиона (монтаж, установка и лифт). Он говорит: "1 миллион 300 хочешь?" Нет.

Поэтому у нас сегодня белорусский завод 40 процентов рынка занимает. Если, я не буду называть заводы, шильдики прикручивают и прочее, прочее.

Вот и вся история, чтобы вы тоже понимали правду жизни. Если мы сейчас это все с помощью и вашего решения не сделаем, мы...

Я с министром встретился. Он вчера провел совещание, знает, что я буду у вас. Я спрашиваю: "А что мне доложить? Мы будем двигаться?" Будем двигаться. Давайте куда-то... если вы хотите просубсидировать это, давайте через фонд развития регионов просубсидируем этот факторинг. Но фонды капитального ремонта не смогут.

Поэтому первое решение будет – продлить еще на пять лет (это я вам на 200 процентов говорю), а потом найти в новой программе модернизации ЖКХ хотя бы миллиардов 50 на субсидирование. Я бы факторинг сделал. Это первое.

Это самое важное. И прямые закупки у заводов. Расписал бы все заводы, чтобы они трудились. Вот и все, потому что иначе у нас ничего нет. У нас остался щербинский, карачаровский, надеюсь, с правительством Москвы восстановим. OTIS ушел, стал теперь "Метеором". Купили бизнесмены в Петербурге, он там 8 тысяч лифтов... Но он всегда работал на рынок коммерческий.

Поэтому в принципе все достаточно... Но завод существует, 12 тысяч лифтов мы выпускаем. Мы сейчас запустили 3.8, 4.8... взяли и арендовали в Турцию вышку, будем делать для небоскребов лифты. Будем делать всю линейку лифтов в стране. В принципе готовы, но нужен дизайн рынка, хороший, стабильный заказ завода.

Я не прошу заказ на коммерцию, там пусть коммерция... Хотя я тоже удивляюсь: мы субсидируем льготную ипотеку, а некоторые застройщики покупают в Китае (при всем уважении) лифты. С какой стати-то?

Я опять же банку нашему говорю: "Проектное финансирование вы даете". — Он говорит: "Мы не можем поставить условие". Ставьте условие — покупка нашего лифта. А что же ты проектное финансирование берешь, а идешь и на деньги нашего банка заказываешь лифты где-нибудь там, я не знаю, в Китае, в Турции и прочее.

Поэтому это несложная тема. Я думаю, что мы ее решим в ближайшее время, тем более у Совета Федерации...

Надеюсь, вы ее не отпустите, Валентина Ивановна?

В.И. МАТВИЕНКО

Нет, не отпустим точно на этот раз.

Хотела сказать о том, что очень активно отреагировал, Татьяна Анатольевна, вице-премьер Хуснуллин. Он мне звонил, сказал, что поручение Совета Федерации будет выполнено, к концу апреля — началу мая они представят "дорожную карту" по лифтовому хозяйству.

Комитет должен этим "вручную" заниматься сейчас вместе с Минстроем, с фондом. Конечно, мы должны учесть предложения Виталия Леонтьевича, на мой взгляд, очень разумные. Надо восстановить все наши заводы и загрузить их максимально, и

заканчивать заниматься дурью с этими конкурсами. Ну, действительно, это же не конкурс на булавки, это серьезное оборудование. Завод должен иметь устойчивый заказ на пять лет как минимум, тогда под это он может брать и кредиты, набирать рабочих, менять оборудование. А если он будет сидеть и думать, выиграет он конкурс, на котором "Рога и копыта" даст на 100 тысяч меньше и по закону выигрывает, ну, это безобразие. Мы сами, как унтер-офицерская вдова, себя все время высекаем.

Поэтому, конечно, надо идти по этому пути: первое — наладить, расширить, увеличить производство лифтов, дальше — заложить финансовые механизмы, которые позволят сегодня поставить лифт, а в течение пяти лет рассчитаться (я образно говорю), и есть масса других механизмов. И поэтому то, что нет источников у молодого человека, — это, конечно, безобразие. Человек, который отвечает за это, не знает, сколько нужно лифтов, сколько производится, как заводами ДОМ.РФ занимается. Правильно взялись. Ну а как? Это наше производство, это реальное импортозамещение. И мы можем это делать. Мы космические корабли делаем, а лифты что, сложно сделать? Тем более если будет для высотных домов то, что вы планируете.

Поэтому включайтесь, пожалуйста, Татьяна Анатольевна, в эту работу (Вы задали вопрос, любая инициатива наказуема) вместе с Шевченко, Виталием Леонтьевичем, с его командой, вместе с фондом развития, Анатолий Дмитриевич должен включиться. И мы должны в мае (не позже) затвердить такую программу, и это будет ответственность комитета — следить за реализацией и так далее. Вот давайте.

Мы не отстанем, Вы знаете, если уж мы вцепились.

В.Л. МУТКО

А мы — тем более. У нас 1300 человек работает.

В.И. МАТВИЕНКО

Да, это всерьез и надолго. Мы эту тему не отпустим.

В.Л. МУТКО

Валентина Ивановна, по поводу Мурманска (вторая часть) я просто скажу: мы с губернатором встретились, я ему нижегородский опыт предложил — он ушел думать.

В.И. МАТВИЕНКО

Скажите, пусть быстрее думает, потому что конкуренция растет.

Александр Геннадьевич Высокинский (Свердловская область).
Пожалуйста.

А.Г. ВЫСОКИНСКИЙ

Добрый день, уважаемые коллеги! Строим мы действительно много. И вначале хочется сказать спасибо коллегам из ДОМ.РФ, кто присутствует, кто на рабочих местах, за тот труд, который вы сегодня делаете. Может быть, как-то не очень часто мы друг другу спасибо говорим.

Вопрос у меня вот какой. План у нас — 120 млн кв. метров. Это означает, что ежегодно в заделе у нас нужно иметь 250–300 млн кв. метров в градостроительной документации, в заделах, во всем. Но строим мы в крупных городах, и, к сожалению, иногда мы это делаем за счет промышленных предприятий, которые исчезают вместе с рабочими местами, с налогами. Мы где-то превращаем крупные города в жилые микрорайоны, не всегда задумываясь о транспорте, об инженерке, о том, как это обслуживать. И понятно, что рано или поздно мы придем в малые города, потому что миллионники уже просто рвет. И как только начинаем говорить о малых городах — говорят: "Давайте уберем завод, там же сети есть,

там же все есть". Ко мне, в свое время, приходили такие "специалисты". Я говорю: "Подождите, а вы транспорт посчитали, как будете ездить? Вы соцсферу посчитали? Вы стоки посчитали?" И возникает серьезный дефицит специалистов в градостроительной документации. Много можно спорить о мастер-планах, генеральных планах, но специалистов-градостроителей не хватает откровенно.

Вы в своем выступлении, Виталий Леонтьевич, сказали о том, что, да, мы разрабатываем. Но не хватит у вас ресурса разработать для всех. Специалисты должны сидеть на местах, с одинаковой идеологией.

Так вопрос у меня какой? ДОМ.РФ в каком-то виде вместе с нашими университетами задумывался над общегосударственной задачей подготовки кадров, чтобы насытить малые города такими специалистами? Потому что мы с Вами вдвоем эти дыры не заткнем, это надо делать срочно. Спасибо.

В.Л. МУТКО

Вы знаете, прежде всего, в нацпроекте есть целый раздел по подготовке кадров. Я не буду об этом говорить. Я Вам скажу, что на самом деле, конечно, ДОМ.РФ, как институт развития, не только задумывается — он это делает. У нас есть программа, скажем, для отраслей. Для того чтобы сегодня мы занимались правильным планированием, как Вы говорите, мы уже шестой год реализуем программу "Архитекторы.рф". За пять лет мы за свои деньги выпустили 517 специалистов. 100 миллионов мы тратим из своей прибыли ежегодно. Набираем, объявляем конкурс по всей стране, все субъекты направляют ребят. Причем это не только архитекторы сегодня, мы в этом году дали возможность, правильно говорите, и экономистам, не важно, тем, кто к городскому планированию имеет отношение. Мы сегодня это начали делать. Потому что, когда мы

начинали эту деятельность (я еще работал в правительстве), у нас была одна компания (не буду ее публиковать), и что ни заказать — в одну компанию надо было идти. Сейчас уже тысячи таких компаний, которые рисуют мастер-планы, общественные пространства. Вы видите конкурс. 25 миллиардов уже — малых городов и исторических поселений. Отбоя нет на эти проекты, потому что есть кому рисовать.

Мы 517 человек выпустили уже (в течение года мы их учим), целых два потока. Раньше возили в Голландию, сейчас — в Шанхай, Стамбул. Лучшие архитекторы с мировым именем, тенденции городского развития.

Валентина Ивановна, мы Вам положили здесь. Это стандарт комплексного освоения территорий. Это наработанный документ. Если бы по нему мы строили, у нас бы не было этих башен в полях, а было бы сегодня всё. Там все прописано — какое должно быть расстояние, какая парковка, где должен быть социальный объект и прочее. Это первое. "Архитекторы.рф" — это такая программа. Сейчас мы запустили шестой поток. Идет конкурс до 5 апреля. 12 человек на место, со всей страны. Они бесплатно учатся.

Второе. В 2019 году мы с вами сделали маленькую революцию — перевели на новую модель всю жилищную отрасль строительства — проектное финансирование с использованием эскроу-счетов. Это все как-то незамеченным прошло. Но я вам могу сказать: это самая большая глобальная реформа, которая была с 2004 года.

Вот сегодня ипотека, кризисы и прочее. Я скажу, чтобы вы тоже знали, что сегодня всем этим 3 тысячам застройщиков открыто проектное финансирование (одобрено на сегодня) на 16 трлн рублей. Вот в банке Артема Николаевича на 5,6 триллиона открыто финансирование строительства. Уже 1,5 триллиона в рынке работает,

выбрана ссудная задолженность, а на 80 млн кв. метров — только в банке нашем (мы — третий банк). А в целом выборка сегодня — 6 триллионов, и 5,9 лежит там где-то под 6 процентов на эскроу-счетах спокойно. Средняя ставка — 6,6. Да, она подросла сейчас, потому что бридж-кредиты их тащат вверх. Но средняя ставка может быть до 3 процентов, когда наполнение эскроу-счетов.

Я сам докладывал эту реформу. Я помню, 3,7 триллиона было в стройке, а всего было 400 миллиардов — деньги банков, а 600 миллиардов всего было — деньги застройщика. Все были деньги людей. Они приносили в котлован эти деньги.

И мы понимали, что такая реформа без кадров невозможна. Мы запустили проект за свои деньги — "Проект.Ф". 6 тысяч специалистов бесплатно, полугодовой курс, мы обучаем и выдаем сертификат, люди идут работать в банки.

Третье. Мы работаем сейчас и для себя, для компании. У нас контракты примерно с 30 вузами, у нас в Воронеже свой целый бакалавриат. Мы там держим 30 ребят, учим за свои стипендии. Все время к нам приходят. Около 6 тысяч в год мы берем на практику студентов. Мы стараемся через себя пропускать очень много — в стройке, в проектом финансировании, в городском планировании. Вот эти все профессии вокруг... Потому что мы вроде бы и за городское планирование, но мы и финансовый институт. Мы — 10-й финансовый институт страны по активам (5 триллионов). Поэтому, конечно, занимаемся.

Но я не отвечаю за Ирека Энваровича, у них там большой раздел с университетом. Он сейчас получил статус национально-исследовательской площадки. Туда будут вложены большие деньги для образования.

У нас щербинский завод. Мы взяли один техникум под себя, специалитет по этой программе. То есть мы очень много кадрами занимаемся.

В.И. МАТВИЕНКО

Понятно. Спасибо.

Кстати, чтобы не забыть. Андрей Анатольевич, когда будете лифтовой темой заниматься, еще надо внимательно проанализировать, что у нас происходит с эксплуатацией лифтов.

Управляющие компании несут за это ответственность. Там Ростехнадзор, наверное, проверяет. Но если нормально эксплуатировать, мониторить ситуацию, вовремя менять запчасти, смазывать, протирать, лифты могут работать и можно продлевать сроки жизни. Но у нас никто за это не отвечает. Бумагами отписываются: провели, проверили. Вот надо еще эту тему обострить, чтобы Ростехнадзор, который обязан этим, так же как газовым хозяйством, заниматься, построже спрашивал с управляющих компаний.

Вообще, управляющие компании – это следующая тема, которой мы займемся, потому что это все в большинстве своем, к сожалению, "Рога и копыта". Сидят в двухкомнатной квартире три человека – управляющая компания. Ни техники, ни сантехников, ни водопроводчиков – никого. И это просто (я уже говорила об этом, повторяюсь, уже просто накипело) управляющие финансовыми потоками, а не жилым фондом. Поэтому пометьте, в какой-то форме, давайте посмотрим, как это по жизни сейчас происходит, с контролем за эксплуатацией.

Дмитрий Николаевич Ворона (Запорожская область).

Скажите, как у вас дела на новых территориях еще. Пожалуйста, Дмитрий Николаевич.

Д.Н. ВОРОНА

Спасибо, Валентина Ивановна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! Вопрос главный: когда мы вас дождемся в воссоединенных регионах? Когда откроются офисы, отделения банка? Когда вы начнете работать у нас? И какие проекты Вы уже планируете (наверняка, это уже происходит)?

И хочу сразу сказать, что мы, конечно, очень нуждаемся в арендном жилье, потому что тысячи специалистов приехали из России для того, чтобы помочь нам в интеграции наших регионов. Категорически не хватает жилья, особенно в Запорожской и Херсонской областях, потому что у нас нет областных центров, мы базируемся сегодня в районных центрах, которые не рассчитаны на прием такого количества специалистов.

И арендная плата у нас сегодня, к сожалению, за квартиру 30–40 тыс. рублей (что в Мелитополе, что в Геническе), что является огромной нагрузкой и на бюджет каждой организации, и, конечно, если человек платит из своей зарплаты, то мы вынуждены держать соответствующий уровень зарплат, чтобы человек мог это выплачивать. Спасибо.

В.Л. МУТКО

Прежде всего, мы уже третий год работаем у вас. Это первое.

В.И. МАТВИЕНКО

Как-то в Запорожской области не заметили пока вас.

В.Л. МУТКО

Я в презентации (там было показано) показал.

На самом деле, Валентина Ивановна, есть три направления, по которым мы работаем.

Первое направление — это мастер-планирование, опять же мы со всеми руководителями встретились, договорились, о чем мы

будем говорить и с чем работать, в каких направлениях. Есть поручение руководителя, каждый должен заниматься, в программе социально-экономического развития регионов принимать участие.

Есть три направления, по которым работаем.

Первое — это мастер-планирование. Мы выделили серьезные деньги из своей прибыли, договорились. Сейчас ваш регион в том числе и другие регионы выбирают те места, города, населенные пункты и общественные пространства, которые будут заказаны для создания соответствующего мастер-плана. Это первое.

Второе — это проектное финансирование, это строительство жилья. В целом я рассказывал, как бы я видел развитие, это ясно, если надо восстановить те жилищные права в результате, которые утрачены. А второе — нужны специалисты, поэтому я тоже предлагал развитие арендного жилья. Не буду сейчас анонсировать, мы работаем в этом направлении, и мы предложили каждому субъекту по такому проекту, в котором и с вашим регионом тоже работаем, в ближайшее время это все будет капитализировано, это мы все сделаем. И третье — запустить проектное финансирование. У вас на территории работает Промышленно-строительный банк. Сейчас банковских услуг достаточно, мы — банк цифровой, поэтому у нас 1,5 тысячи регионов и городов, все охвачено, поэтому открыл приложение, не надо никакого банка. Но в принципе мы тоже думаем в этом направлении, потом поздно будет, но Промышленно-строительный банк у вас работает, он наш партнер.

И сейчас по жилищному строительству мы выделили из своей прибыли 3 млрд рублей, мы занимаемся субсидированием проектного финансирования. Первый дом, правда, в Мариуполе, но надо было машину запустить: застройщик найден, выделена земля, утверждена проектная документация, открыта льготная ипотека, мы

оператор (и у вас, и у всех) по этой программе, соответственно, мы обеспечили поступление этих денег, и мы субсидируем процентную ставку. Процентная ставка для застройщика – 3 процента, до 3 процентов мы финансируем.

В.И. МАТВИЕНКО

Виталий Леонтьевич, первый – Мариуполь, а вторая – Запорожская область.

Коллеги, я должна уйти, у меня в 17 часов 30 минут следующее... У меня график очень жесткий, поверьте, все расписано по минутам. Инна Юрьевна продолжит диалог, все зададут вопросы.

Вам спасибо огромное.

Виталий Леонтьевич, для многих сенаторов, наверное, открытие, какой у вас потенциал огромный, какие возможности, какие инструменты.

Коллеги, пользуйтесь этим, Виталий Леонтьевич любит регионы, субъекты. Совет Федерации, давайте вместе думать, как сделать так, чтобы все регионы имели возможность развиваться.

Вам отдельная благодарность за город Таганрог, мы очень вовремя им занялись.

В.Л. МУТКО

Это Вам, Валентина Ивановна, это Вы нас...

В.И. МАТВИЕНКО

И, Вы знаете, вовремя. Сейчас это стратегический город с учетом специальной военной операции и ее развития.

И за парк "Дубки" Петр I Вас бы точно возвел в какой-нибудь ранг, потому что первый дуб там сажал Петр I. Юбилей огромный города был, так что жители Вас знают, любят. Спасибо. Давайте доведем это до конца.

В.Л. МУТКО

Спасибо, Валентина Ивановна.

В.И. МАТВИЕНКО

Хорошо?

И Азовское море – теперь наше внутреннее море. И один из ключевых городов – это город Таганрог, к которому Вы и Ваша команда приложили руки. Спасибо Вам огромное.

Коллеги, извините, я должна уйти. Продолжит Инна Юрьевна.

В.Л. МУТКО

Я просто закончу. И третья тема – это лифтостроительная. Опять же коллеги прокручивали, я в презентации показал – 350 лифтов мы в этом году должны разместить, установить в трех субъектах. Зависит все, как говорится, от вас, от заказа из субъектов и от позиций... Год назад прошли вы всё... Вы видите, все субъекты здесь присутствуют, и Вы в том числе.

Еще раз скажу... Я почему?... Я знаю, что многие вещи... Мы же работаем на рынке очень много и с устойчивостью компаний, не все порой ты можешь публиковать из того, что ты делаешь. Но в целом мы там очень много работаем и будем продолжать работать. Это наша территория. И многое зависит от Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства, какие они приоритеты расставляют вместе с субъектами, какие там задачи ставятся. Практически во всех задачах... вот мы сейчас принимаем решения. В этом году 250 лифтов будет установлено.

Д.Н. ВОРОНА

Виталий Леонтьевич, мы Вас очень приглашаем в Запорожскую область и Херсонскую область, потому что, к сожалению, со строительством пока у нас там не очень.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Коллеги, у нас еще семь записавшихся. И также, я знаю, есть вопросы с места.

Виталий Леонтьевич, все очень хотят получить от Вас ответ. Если можно, давайте будем двигаться дальше.

Татьяна Анатольевна Гигель, пожалуйста, Ваш вопрос.

Т.А. ГИГЕЛЬ

Спасибо большое, Инна Юрьевна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! Во-первых, разрешите поблагодарить Вас. Совет Федерации в последние пять лет очень активно работает в продвижении программы "Деревянное домостроение". И ваша организация, ваш институт, вносит очень серьезный вклад в развитие этой темы в виде профессиональных предложений. А весь лесопромышленный комплекс считает по-настоящему драйвером развития всего лесопромышленного комплекса именно продвижение деревянного домостроения. За это отдельное спасибо.

А вопрос очень короткий, но очень важный для Республики Алтай. Регион направил в ДОМ.РФ ходатайство о финансировании проекта строительства инженерной инфраструктуры на территории Майминского сельского поселения с применением механизма инфраструктурной облигации. Каков на текущий момент статус его рассмотрения? Спасибо большое.

В.Л. МУТКО

Татьяна Анатольевна, мы действительно рассматриваем его вместе со Сбербанком, потому что проект большой. Это такая рекреационная большая зона. Он в статусе рассмотрения сейчас, идет изучение материала. Мы будем продолжать работать.

Мы недавно посетили республику. Вот Дмитрий Сергеевич у нас занимается, он там был. Мы и по озерам там большой проект

сделали, мастер-план. В целом у нас с республикой большие планы, и регион очень активный в этом плане, будем работать.

А по деревянному домостроению... Вы же знаете, что мы провели конкурс, выбрали тысячу домов, из них 50 процентов – это деревянное домостроение. Решаем этот вопрос, чтобы ГОСТ был. Запустили сегодня даже жилой дом. 4-квартирный жилой дом в Вологде первый будет принят на баланс, и мы посмотрим, как это все работает.

Деревянное домостроение... Мы договорились с производителями домокомплектов: если человек будет выбирать ИЖС в части деревянного домостроения, мы будем субсидировать, как группа, из своей прибыли домокомплекты, во-первых, там будет на 10 процентов скидка идти. И мы будем субсидировать до практически 2 процентов сегодня проектное финансирование. Это мы вот позже... Мы с вами работаем сейчас... когда человек возьмет ипотеку, принесет на ИЖС, положит на эскроу-счет, а подрядчик возьмет. И если человек выберет деревянный домокомплект, он получит по всей цепочке поддержку от ДОМ.РФ. Мы хотим запустить этот механизм.

Т.А. ГИГЕЛЬ

Спасибо большое.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Будем ждать.

Дина Ивановна Оюн представляет у нас Республику Тыва. Пожалуйста.

Д.И. ОЮН

Спасибо, Инна Юрьевна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! От Республики Тыва Вам большое спасибо за включенность. Вопрос я хотела бы задать,

который касается группы регионов. Регионы реализуют очень затратное, масштабное мероприятие – по переселению граждан из аварийного жилищного фонда. Мы сегодня уже упоминали такой важный инструмент, который у вас есть, – это инфраструктурные облигации. Тут у нас в презентации замечательные проекты, которые уже сделаны. Но мы понимаем, что они могут быть направлены на инженерную, транспортную, социальную инфраструктуру, недавно появилась опция по поводу наемного жилья.

Как Вы считаете, нужно ли распространить этот инструмент в том числе на переселение граждан из аварийного жилищного фонда? Это первый вопрос.

Извините, воспользуюсь случаем, второй вопрос тоже задам. Мы сегодня также упоминали вопросы арендного жилья. Вот Минтранс сейчас очень серьезно реализует проекты реконструкции международных пунктов пропуска, и я вижу, что сотрудники контрольно-надзорных органов, в том числе таможни, очень мучаются, потому что они все время снимают квартиры с печным отоплением, должны, выезжая на объект, обязательно, чтобы не замерзло все, топить. Может быть, нужен отдельный, специальный проект (то есть я знаю, что вы это делаете, вот мы про Амурскую область говорили) этого модульного арендного жилья на границе в привязке к этому пункту пропуска, чтобы они не мучились, а жили в нормальных, комфортных, цивилизованных условиях? Спасибо.

В.Л. МУТКО

Вы знаете, на скольких я встречах в правительстве... У нас есть арендное жилье, вот кто-то хочет какую-то проблему решить – тогда приглашают нас на совещание, и протокол поручений... Мы рассказываем: мы готовы сделать то-то, то-то, то-то, – потом все это уходит. Конечно, возможен такой вариант.

Когда мы говорили с губернатором Амурской области, я сказал: "Объясните мне, где ключевой...". Он говорит: "У нас такой пункт пропуска расширяется, там нужно..." Дальше, другой город: строится какой-то комбинат и прочее. Это нужно, там кадры потребуются. И вот он правильно размышляет: все-таки жилье идет за экономикой. Мы говорим: в малых городах не строится... Понимаете, каждый малый город должен выбрать свою стратегию развития и это всё делать. Мы посмотрим.

А что касается инфраструктурных облигаций, мы можем расширить все что угодно — грошей нет. У меня 50 миллиардов, мы можем... Но сейчас мы разработали вместе с Минстроем, записали арендное жилье...

Вы помните, вы нас наделили правом заниматься КРТ, но мы занимаемся КРТ на незастроенных федеральных территориях. Что мы делаем? Все губернаторы знают (у нас времени не было, я хотел про каждый рассказать) — 56 таких объектов у нас сейчас, ну, таких... КРТ, со всеми субъектами. Мы незастроенную территорию берем федеральную какую-то брошенную или какой-то брошенный объект, дальше делаем мастер-план, делаем концепцию, согласовываем с губернатором, он возвращает нам, и только после этого мы инвестору предлагаем. И такие проекты, как в Тюмени или как в Воронеже... Когда мы уже первые объекты реализуем... А дальше туда вкладываем все свои механизмы: даем ему ипотечный заем, инфраструктурный заем на инженерку, дальше банк дает проектное финансирование, наш банк открывает ипотеку. И закручивается механизм. А когда на застроенных территориях — это субъектовые вещи. И, естественно, инвестора приглашают... Вот я только стал генеральным директором — меня в Тверь пригласили, в Морозовский городок. Уже четыре года (да, Денис?) прошло —

только они дошли до какой-то реализации. Там аварийное жилье, люди живут, и кто-то должен расселить. Это не Москва, там все-таки экономика другая. Естественно, если бы мы могли вложить туда инфраструктурные облигации, было бы, конечно, очень важно.

Поэтому я считаю, что такой механизм можно распространить, и мы будем распространять, он у нас в проекте решения.

Ну и, конечно, спасибо Вам за то, что Вы пробили эту ипотеку для Тувы – 2 процента. Я с большим сомнением все время говорил: "Куда ты там всё пробиваешь 2 процента?!", а сейчас коллеги мои ездили, говорят: "Краны фигачат, работают, строят". Запустили. Понимаете, вначале цена скакнула, как дальневосточная, а потом этот спрос дал стабильность, и у вас там стройка идет, первое жилье начинает строиться. Вот если это будет продолжаться... Как раз президент и говорил: посмотрите "семейку", те регионы малые... Может быть, мы и посмотрим на опыте Тувы, как распространить дальше эту ипотеку и запустить строительство жилья.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Денис Владимирович Гусев (Ненецкий автономный округ).

Д.В. ГУСЕВ

Спасибо, Инна Юрьевна.

Виталий Леонтьевич, Вы сегодня уже отметили, что на территории Дальневосточного федерального округа акционерным обществом "ДОМ.РФ" реализуется программа "Доступное арендное жилье в ДФО". Я представляю Ненецкий автономный округ. Для нас вопрос развития данного сегмента рынка также очень актуален. Возможно ли рассмотреть вопрос о распространении программы доступного арендного жилья в Дальневосточном регионе на

территории всех субъектов Арктической зоны Российской Федерации?

В.Л. МУТКО

Я считаю это возможно, это и востребовано. Ипотеку мы туда распространили. На самом деле это возможно. Но вот сейчас программа дальневосточной аренды запущена на определенный объем, четкие цели у нее – 10 тысяч квартир, 87 млрд рублей, девять субъектов Российской Федерации, она четко в программе. Мы уже в девяти инвестициях сделали где-то практически на 37 млрд рублей. В девяти субъектах 5,5 тысяч квартир мы уже строим. Мы хотим до конца этого года оставшиеся 5 тысяч квартир с регионами контрактовать.

Есть один резерв, у нас есть один очень крутой регион, он отказался, он говорит: "Я буду сам строить". Я удивляюсь, конечно, для меня это удивительно. Приходят инвестиции в регион – и говорят: "Я за свои деньги буду строить". Ну, строй. И там тысяча квартир остается. И мы говорили в принципе с министром по развитию Дальнего Востока (вот Денис Сергеевич этим занимается), может быть, в принципе попробовать. Но надо согласие получить, конечно, и руководителей правительства в этом плане. Можно теоретически распространить эту тысячу квартир (вот Мурманск просил). Мы работаем на эту тему. Я попросил министра это дело изучить. У нас будет заседание комиссии, да?

С МЕСТА

Сегодня было заседание рабочей группы, а заседание будет в ближайшее время.

В.Л. МУТКО

Ну, вот Юрий Петрович Трутнев будет проводить заседание комиссии по развитию Дальнего Востока, можно туда этот вопрос

вынести. Давайте вместе подготовим, вынесем. Если они примут решение, мы реализуем очень быстро, оперативно.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Александр Ильич Русаков (Ярославская область).

А.И. РУСАКОВ

Благодарю Вас, Инна Юрьевна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! Вы уже частично ответили на вопрос, который задавала Дина Ивановна Оюн, по поводу передачи земель субъектам Федерации, слабо используемых, поэтому я не буду здесь повторяться. Скажите, пожалуйста, насколько этот механизм сейчас востребован в субъектах Российской Федерации и имеется ли какая-то серьезная проблема, которая, с Вашей точки зрения, препятствует этому, и как ее решить, если позволите?

В.Л. МУТКО

Во-первых, мы с вами ее частично решили. Самое большое препятствие в этом плане — что мы за последние лет семь-восемь 46 тыс. гектаров земли вовлекли в оборот. Из них передали за последние три-четыре года 12 тыс. гектаров субъектам Российской Федерации. Градпотенциал — 20 млн кв. метров. Что мы дальше видим? Мы видим, что там с 20 млн кв. метров на 5 миллионов построили, а остальные? И вы многие регионы знаете, многие руководителями работали, знаете, что земли мы передавали под обеспечение жильем многодетных семей и прочее. Все эти земельные участки не осваиваются. Поэтому первое, что нужно сделать, мы с вами уже сделали.

Теперь передача любого земельного участка с федерального уровня на региональный уровень сопровождается так называемой "дорожной картой", или планом по его освоению. Если план его

освоения не выполняется, мы имеем возможность изъять, вот срок освоения там поставим три года, допустим, мы имеем возможность поставить вопрос изъятия его с регионального на федеральный уровень. В прошлом году где-то тысячу гектаров нам сами регионы вернули, не дожидаясь, чтобы мы их забрали.

Но мы очень внимательно относимся к просьбам регионов. Мы, я уже сказал, передали 12 тысяч, около 200–250 тысяч различных социальных объектов построено. Вот я сказал – 5 миллионов жилья. То есть где человек приходит... И сейчас такие просьбы стараемся выносить на правительственную комиссию с приглашением губернатора, то есть чтобы он приезжал с графиком. Что вы хотите? Вы хотите в Новосибирске взять это антенное поле или в Свердловской области ходят к нам: "Отдайте нам". В Красноярском крае хороший проект. Мы говорим: нет вопросов, давайте покажите, как вы это будете реализовывать. Если вы это показываете убедительно, откуда возьмете инвестиции и прочее, прочее, прочее... Вот также мы и забираем, изымаем, если видим неэффективное использование. Ни денег, ничего нет, доводят до ручки земельный участок, объект какой-то и прочее. Поэтому в целом...

И второе, может быть, я отметил бы. Мы работаем, видим, что есть просьбы субъектов, которые в законодательство не укладываются. Нам с вами нужно немножко поправить. Есть еще какие-то логистические центры, ритуальные вещи. Есть вещи, которые люди просят, а мы не можем отдать, потому что в законе такого нет. Давайте еще раз попробуем, этот закон посмотрим (мы готовы), какие еще, перечень соберем субъектов, на что законодатель разрешает дать, а на что нет. Мы могли бы сделать еще какие-то вещи, по целевому использованию эту землю передать.

Вот у нас с вами земли-то 2 процента, не лесной – скажем, земли поселений. У нас земли... Вот коллеги задавали вопрос по градостроительному потенциалу, у нас задача-то серьезная стоит. Действительно, нам нужно хорошее планирование под жилищное строительство, земли с инженеркой. Это очень большая работа, потому что мы там все, что хорошее, уже застроили. Поэтому сейчас земельные участки, которые мы вовлекаем, или далеко от города, или к ним инженерные сети не подведены и прочее.

Поэтому КРТ очень важно, оно в два-три раза сократило прохождение – нам нужно аккуратно это сделать. Но по земле мы каждый год по 3–4 тыс. гектаров вовлекаем в оборот. Каждый год.

Я уж про экономическую составляющую не говорю. Мы проводим это публично, стараемся согласовывать. Но вам спасибо, вы дали нам возможность за долю теперь, не обязательно сразу инвестора деньги – мы долю берем. Я посмотрел, Денис Сергеевич занимается, до 2030 года тысячи квартир у нас, 1 миллион квадратных метров у нас появится за долю квартир. Я хочу это отдать субъектам Российской Федерации – расселение аварийного фонда, решение проблем обманутых дольщиков, решение проблемы детей-сирот. Если найдем механизм передачи этого всего регионам, как бы мы рыночная компания, может быть, через дивиденды государству. Министерство финансов хочет и это, и сверху квартиры, но в целом мы будем в этом направлении двигаться.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Сахамин Миланович Афанасьев, Республика Саха (Якутия).

Пожалуйста.

С.М. АФАНАСЬЕВ

Уважаемый Виталий Леонтьевич! В целях создания комфортных и экологически безопасных условий проживания граждан внедрили "зеленый" стандарт в строительство и эксплуатацию МКД. Для республики это очень большой интерес, а между тем проведенный анализ внедрения "зеленого" стандарта показывает удорожание конечной стоимости квадратного метра до 30 процентов. Возможно ли скорректировать требования данного "зеленого" стандарта, чтобы применение его было приемлемым для северных регионов? Спасибо.

В.Л. МУТКО

Спасибо Вам большое за такой вопрос.

На самом деле, коллеги, мы говорим про энергопереход, "зеленые" стандарты. Мы этим очень серьезно увлеклись, появилась команда хорошая у нас внутри группы, и протолкали, дошли до выхода, сделали "зеленый" стандарт МКД. Сейчас работаем над стандартом для ИЖС. Естественно, конечно, его надо было апробировать. Мы его апробируем в четырех субъектах, Якутия не попала, но Владивосток попал. Естественно, конечно, мы его адаптируем.

Понятно, что это дороже будет, но сам "зеленый" стандарт и ГОСТ – рекомендательного, плана. Это попытка все-таки подтолкнуть застройщиков строить по "зеленому" ГОСТ, получать этот статус (сертификация пока добровольная), чтобы сегодня сокращать энерговыбросы и CO₂, и прочее. Стройка генерит, конечно, она на третьем месте, она генерит очень большие выбросы. Это с одной стороны. А с другой стороны, это энергоэффективность. В этом стандарте очень многое – там и энергоэффективность, и прочее. Там затраты могут быть.

Конечно, без стимулирования этого не происходит. Мы выделили сейчас 2 млрд рублей из своей прибыли в прошлом году, запустили программу субсидирования строительства этого жилья в тех 39 субъектах, где низкая строительная активность, низкий спрос. Вот эти 39 сейчас вместе с вами готовы дорабатывать и расширять, потому что это кластерный подход, потому что и ЦБ об этом говорит. И мы пока это делаем... И включили туда еще 2 процента – будем субсидировать проектное финансирование для застройщиков, которые будут строить по этому стандарту. Пока мы сами рассчитываем, что в будущем государство на это обратит внимание, начнет поддерживать тех, кто строит сегодня энергоэффективные дома по соответствующему ГОСТ. А это мы сделаем обязательно – у нас эксперимент заканчивается, если я не ошибаюсь, в конце года. Мы обобщим и, естественно, включим, потому что мы увидели, что там удорожание идет, потому что надо особенности климатические и прочие учитывать.

Ну и, пользуясь случаем, хочу Вас просто поблагодарить, а в Вашем лице – республику. Активнейшая работа по всей поляне ДОМ.РФ у нас с вами – и арендный дом, и собственный, и арендный дом по Дальнему Востоку сделали, и арендный дом с "Полюс Золото" мы сделали, и инфраструктурные облигации первые запустили. То есть в общем десяток проектов реализуем. Когда есть у руководителей желание, мы высаживаемся десантом, про все свои возможности им рассказываем, и Якутия – это тот случай, где у нас все получается.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Николай Николаевич Владимиров (Чувашская Республика).

Н.Н. ВЛАДИМИРОВ

Благодарю, Инна Юрьевна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич, как уже Вами было озвучено, одним из направлений ДОМ.РФ является развитие рынка арендного жилья (Вы сегодня на этом подробно остановились).

У меня вопрос касается оборонно-промышленного комплекса. У нас, в Чувашской Республике, есть ряд оборонно-промышленных предприятий, и востребовано арендное жилье для работников этих предприятий. Мы знаем, что Правительство Российской Федерации приняло постановление – правила субсидирования. В феврале завершилась подача заявок. Есть ли возможность Чувашской Республике попасть в эту программу по строительству арендного жилья именно для работников оборонно-промышленного комплекса? Я уж не буду говорить про послание... Спасибо.

В.Л. МУТКО

Я Вам так скажу. Я знаю об этой программе, Минпромторг ее реализует. Вот как говорят: надо купить лотерейный билет. Заявок (я сегодня у коллег поинтересовался) не было от республики.

Н.Н. ВЛАДИМИРОВ

Не было?

В.Л. МУТКО

Не было. Вот мне сегодня в Минпромторге об этом сказали. Они этот проект реализуют. В принципе мы имеем собственных (не хочу... это такая тема серьезная) два-три проекта, где напрямую сами с регионами решаем по этой же тематике.

Второе. "Дальневосточная аренда"... мы записали категории работников ВПК в эту программу, они имеют право по этому проекту – "дальневосточная аренда" – получать арендное жилье. Поэтому давайте посмотрим. Я готов поработать в этом плане.

Мы совсем недавно были в вашей республике, подписали массу серьезных решений в Чувашии. Вы знаете, мы финансируем строительство по инфраструктурным облигациям... троллейбусы и все, что связано с транспортной доступностью, новый микрорайон. Мы взяли за разработку мастер-плана всей агломерации в Чувашии за свой счет и с соучастием, софинансированием региона. Если соучастие хотя бы 30 процентов – тогда на полку не ляжет. Когда ты просто что-то сделал... А когда соучастие – ясно, что на полку не ляжет. Поэтому давайте я по этому вопросу просто поговорю с коллегами из Минпромторга. Но мне сегодня сказали, что такой заявки там нет.

Н.Н. ВЛАДИМИРОВ

Спасибо.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Галина Николаевна Солодун (Брянская область).

Г.Н. СОЛОДУН

Спасибо, Инна Юрьевна.

Виталий Леонтьевич, у меня вопрос общий. Вы сегодня в своем докладе рассказали о единой информационной системе жилищного строительства, которая аккумулирует все варианты... ну, сведения, можно сказать, обо всех строящихся объектах. Большая работа проведена в этой части.

У меня такой вопрос: планируете ли вы ее как-то совершенствовать? Может быть, какие-то критерии добавить в эту информационную систему и сделать ее более привлекательной? Какая-то модернизация этой системы планируется?

В.Л. МУТКО

Во-первых, мы постоянно этим занимаемся, потому что появляются новые сервисы. Вы посмотрите, у нас появился индекс цен. Это мы сделали с Росреестром. И (я вас заверяю...) пользуйтесь им. Не хочу других коллег называть, никто... Это индекс цен из реально каждого проданного квадратного метра через эту систему. Мы делаем это с Росреестром. И вы видите, что там реальный рост цен. Если они идут, вы можете этот индекс...

Мы сделали новую наработку (я уже говорил отчасти) – коэффициент сделали жилищному комплексу любому. Его сами разработали на так называемом индексе качества городской среды, который мы делали в свое время. Это доступность социальной инфраструктуры, разные... И человек смотрит – 5 баллов этот объект или 3 балла. И там ряд нюансов. Будем продолжать. Очень много вывели оттуда сервисов, связанных с обслуживанием людей.

Над чем мы сейчас работаем? Первое (Валентина Ивановна об этом говорила). В каждом субъекте есть люди, нуждающиеся в улучшении жилья, есть категории граждан, по которым государство взяло на себя обязательство обеспечить жильем, а вот единого реестра никакого нет. Мы сейчас работаем над тем, чтобы можно было в этой программе... на ее базе, сделать единый реестр всех обязательств государства по жилью. Неважно, какой это регион.

Второе. Нам нужно ее больше интегрировать с Росреестром.

Третье. Вот идет реформа ИЖС, ЖКХ. Сегодня Валентина Ивановна тоже говорила – заняться там управляющими... Они в другой информационной системе. И получается, что мы дом построили, открыли, довели его – и всё. А он должен передаваться в эту систему со всеми делами. Так и лифт должен передаваться. Конечно, вся проблема в том, что кто-то выиграл, а он к моему заводу не имеет отношения. Он должен же выиграть, у меня

запчасти получать. Сертифицирована ли эта компания, которая эксплуатирует лифты...

Но это же не так сложно делать. Нам чуть-чуть времени в свое время не хватило. Мы давно бы это всё сделали. Конечно, мы ее будем совершенствовать. Она очень интересная. Но и по новой создавать будем сервис такой же для ИЖС, абсолютно такой. Мы сейчас в ДОМ.РФ такой сервис запустили, когда туда будут погружены все застройщики ИЖС, все типовые проекты ИЖС. Вот мы хотим такой же сервис, суперсервис, создать. Человек зашел в "одно окно". У него есть земля? Нет земли. Есть земля вот здесь. Где взять ипотеку? Где проектное финансирование? Где взять подрядчика? Вот информация этому всему. Это наш вклад в программу больших данных.

Как это и куда будет двигаться? Третье – самое большое – мы туда начинаем внедрять искусственный интеллект. Это то, над чем мы сейчас работаем. Когда люди обращаются... Я вам сказал, что 2 миллиона обращений – на "Спроси.дом.рф". Вот Алексей Ниденс у нас за всю социалку отвечает – общение, люди, доведение социальной политики, жилищной политики. 2 миллиона обращений в год в эту его систему приходит. Она все ответы возвращает, рассказывает, помогает людям: как взять ипотеку, где, где взять 450 тысяч. Это все работает: 12 миллионов обращений, это машина. Мы это всё содержим и будем продолжать совершенствовать ее.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Наталья Сергеевна Кувшинова (Алтайский край).

Н.С. КУВШИНОВА

Спасибо большое, уважаемая Инна Юрьевна.

Уважаемый Виталий Леонтьевич! Безусловно, мы видим серьезное увеличение темпов жилищного строительства, и активное взаимодействие региона с ДОМ.РФ, и реализацию проектов комплексного развития территорий. Но тем не менее очень острой остается тема обеспечения коммунальной, инженерной инфраструктурой под КРТ.

Застройщикам, так же как, собственно, и регионам, и муниципалитетам, самостоятельно без дополнительных финансовых федеральных институтов выполнить эту работу в полном объеме, наверное, не под силу. Помимо уже существующих мер поддержки, таких как (Вы уже сказали) инфраструктурные бюджетные кредиты, инфраструктурные облигации, рассматриваются ли дополнительные механизмы, меры поддержки за счет софинансирования из федерального бюджета, направленные как раз на строительство коммунальной и инженерной инфраструктуры на участках, которые идут под КРТ? Спасибо большое.

В.Л. МУТКО

Президент об этом в послании сказал – что КРТ – это определенный ключ к развитию регионов. И надо найти в бюджете 120 млрд рублей. Я как раз говорил, чтобы если бы из этих 120 миллиардов 60 миллиардов мы направили на субсидирование купонного дохода по инфраструктурным облигациям, то эффект был бы следующий: на один рубль, который мы субсидируем, мы бы шесть привлекали с рынка. Если мы просто отдадим, мы на это просто что-то... Как бюджетные кредиты мы отдали... Это по сути как ФАИП. И мы построили эти объекты.

Мне кажется, что лучше стимулировать, привлекать сюда все эти возможности. Судя по обращениям, мы только 50 миллиардов

объявили — на 460 миллиардов мы получили заявок. 80 процентов — это инфраструктура.

Но, вы знаете, здесь очень важно, чтобы регионы ставили определенные приоритеты в развитии мощности, инженерных сетей, теплосетей, видели, куда должно идти развитие. Порой просто разрешение дается, а там ничего. Естественно, и перспектив нет.

Вот мы с Александром Викторовичем готовились к Универсиаде, много с ним ездили. Я когда приехал, думал: как мы сюда?.. Но на могучей реке Енисей мы все равно провели. Весь берег вдоль Енисея — это деревянные дома. Дальше были заброшенные заводы. И было принято решение это все комплексно освоить. И вот сейчас посмотришь — это совершенно другое.

Мы с ним выбирали, где провести церемонию награждения. Он сказала, что единственного проекта нет (одиннадцатого мероприятия), это город.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Виталий Леонтьевич, у нас список записавшихся завершен.

Коллеги, может быть, кто-то еще желает выступить? Вопросы? Все задали. Тогда завершаем?

А.В. УСС

Маленькое пожелание, если можно.

Виталий Леонтьевич упомянул Красноярск. У меня пожелание, не вопрос. Вопросы были сложные, а у меня пожелание очень простое.

Прежде всего, спасибо за Универсиаду. Это в значительной степени блестящий результат Вашей работы.

А применительно к Красноярску, Вы знаете, у нас очень мощный строительный комплекс, хороший, платежеспособный

спрос, поэтому перспективы развития жилищного рынка отличные. Главный сдерживающий фактор – это земельные участки для комплексного развития территорий. Вот антенное поле, которое Вы упомянули...

В.Л. МУТКО

И военный городок.

А.В. УСС

...очень надеюсь, что почти 100 гектаров в этом году вы сумеете нам предоставить. Заранее благодарны.

В.Л. МУТКО

Поработаем над этим.

И.Ю. СВЯТЕНКО

Спасибо.

Завершая, хочу поблагодарить, Виталий Леонтьевич, Вас за сегодняшний откровенный блиц-разговор. Но тем не менее мы работаем уже практически два часа. И до этого, хочу отметить, у нас предыдущая встреча была на ВДНХ в "Доме мечты", который построен ДОМ.РФ. И комитет по федеративному устройству, Андрей Анатольевич организовал встречу комитета и всех сенаторов, которые желали в этой встрече поучаствовать. Отмечу, что мы очень много вынесли. И сегодня уже вопросы, как вы заметили, не повторялись, а, наоборот, в продолжение того разговора.

Поэтому хотела бы Вас попросить встречаться чаще, потому что, видите, работаем два часа – и никто из зала не ушел. Поэтому Вам огромное спасибо за эту встречу. Будем работать дальше.

В.Л. МУТКО

Спасибо большое.