

## Стенограмма совещания на тему

**«О деятельности единого института развития в жилищной сфере по развитию ипотечного жилищного кредитования в целях реализации национального проекта "Жилье и городская среда"» (совместно с Комитетом Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам)**

17 декабря 2019 года

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Коллеги, у нас сегодня очень важна и интересная тема – о деятельности единого института развития в жилищной сфере по развитию ипотечного жилищного кредитования в целях реализации национального проекта "Жилье и городская среда".

У нас, по данным Банка России, в настоящее время из 454 действующих в России кредитных организаций 320 кредитных организаций предоставляют ипотечные жилищные кредиты. При этом прослеживается четкая тенденция к увеличению количества и объемов выдаваемых физическим лицам ипотечных жилищных кредитов. В частности, за ноябрь текущего года кредитными организациями было предоставлено 118,5 тысячи кредитов, это 118 589 кредиторов, на общую сумму 271 266 тыс. рублей.

Для сравнения: в феврале текущего года было выдано порядка 78 тысяч кредитов на общую сумму 168 392... я так понимаю, тут у нас счет в миллиардах. Мне так замечательно написали, что тут надо расшифровывать. При этом средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам, предоставляемым физическим лицам в целом по стране за ноябрь текущего года составила 9,04, что является историческим минимумом.

Конечно, стабильное понимание процентной ставки по выдаваемым ипотечным жилищным кредитам, которое мы наблюдаем и продолжаем наблюдать в течение всего 2019 года, не может не радовать. И данный фактор напрямую влияет на увеличение спроса на строящееся жилье. Вместе с тем недавно президент в ходе своего рабочего визита в автоконцерн "КАМАЗ", буквально это было 13 декабря этого года, отметив важность постепенного снижения ставки по ипотечным кредитам, обратил внимание на опасность понижения ставки искусственным путем, потому что она напрямую связана с инфляцией. Полагаю, что это тоже нельзя не учитывать.

В вопросе развития ипотечного жилищного кредитования не стоит также забывать о других механизмах помимо понижения действующих процентных ставок, способных положительно сказаться на развитии данного института. Это в частности развитие рынка

инвестиционных ценных бумаг, развитие социальных ипотечных программ, реализация мероприятий по улучшению инвестиционного климата.

У акционерного общества "ДОМ.РФ", являющегося единым институтом развития в жилищной сфере в вопросе развития ипотечного жилищного кредитования, имеется своя программа действий, которая увязана, безусловно, со всеми действующими и стратегическими документами. Мы сегодня об этом поговорим.

И у нас сегодня присутствует Александр Альбертович Плутник, мы его попросим в ходе выступления, чтобы он затронул еще один вопрос. В марте текущего года в федеральный закон о дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей, был внесен ряд изменений, в результате которых граждане лишились права направлять средства материнского (семейного) капитала на уплату первоначального взноса, на погашение основного долга и уплату процентов при заключении договора займа с некредитными организациями, в число которых также попали созданные правительствами субъектов Российской Федерации региональные операторы системы ипотечного жилищного кредитования, являющиеся аккредитованными партнерами единого института развития в жилищной сфере. Исключение региональных операторов в системе ипотечного жилищного кредитования из перечня организаций, чьи ипотечные займы могут погашаться средствами материнского (семейного) капитала, ограничил возможность граждан участвовать в региональных и муниципальных программах по улучшению жилищных условий, а также поставил под угрозу реализацию мероприятий, предусмотренных самими региональными программами. Кроме того, в Свердловской области только акционерное общество "Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования" в ряде случаев осуществляет выдачу ипотечных займов гражданам – участникам долевого строительства проблемных объектов, строящихся на территории Свердловской области. И, конечно, хотелось бы услышать ваше отношение к данной проблеме.

Я предлагаю перейти к рассмотрению основного вопроса нашего сегодняшнего совещания.

Пожалуйста, Александр Альбертович.

**А.А. ПЛУТНИК**

Спасибо, Олег Владимирович.

Добрый день, коллеги! Мы сегодня хотели достаточно полный отчет представить, надеюсь, это не займет много времени. И рассчитываю, что это будет всем интересно. Мы хотели

вам показать, как развивается ипотечное кредитование с момента вообще создания рынка в 2004 году, какие сегодня есть основные проблемы, какие есть перспективы. Ну и прежде всего какие есть цели. Этому посвящен первый слайд. Мы всем раздали материалы. В конце готов ответить на все вопросы.

Конечно, для нас главная цель, для всех, кто работает по направлению улучшения жилищных условий в Российской Федерации, обозначена в указе президента об национальных целях и стратегических задачах развития.

аг

В части жилищного рынка мы обязаны выполнить все вместе цели, поставленные президентом, – это улучшение жилищных условий 5 миллионов человек к 2024 году. При этом мы понимаем, что ставка по ипотеке также должна достичь значений, указанных президентом, объема ввода жилья, составить 120 млн кв. метров.

Когда мы обсуждали с коллегами вопрос выполнения этого указа, важно понимать, что если у нас будет только снижаться ипотечная ставка, а объемы жилищного строительства расти не будут, это приведет к росту цены, и эффект от снижения ставки, эффект повышения доступности жилья будет за счет роста цен смазан, и просто люди его не почувствуют. Поэтому на рынке жилищного строительства очень важно все время соблюдать баланс спроса и предложения, для того чтобы люди чувствовали повышение доступности жилья.

И также в указе есть очень важная норма. Мы ее сегодня с вами обсуждать будем меньше, но для развития рынка она крайне важная, это повышение комфортности городской среды. Может быть, нам на эту тему отдельное мероприятие необходимо с вами в дальнейшем провести. Потому что мы сейчас видим, что те застройщики, которые больше вкладывают в среду, в проект, в качество жилья, они продают свои проекты быстрее. И у людей формируется запрос именно на комфортное жилье в городской качественной среде. Другие проекты будут терять покупателей.

Вернемся к ипотеке. И мы для доклада вам выбрали вообще всю историческую линейку работы ипотечного кредитования в России. Статистика официальная началась у нас с 2005 года. Мы собрали все данные, которые были еще доступны. Я бы сказал, что показателен, конечно, 2004 год. Именно в 2004 году, в конце, Государственной Думой и позже Советом Федерации был принят пакет законов, направленных на развитие рынка доступного жилья. И среди этих поправок были и поправки в закон об ипотеке, ипотечных ценных бумагах, в Жилищный кодекс. Законодательная база сформировала основу для развития ипотеки. Если вы посмотрите на график,

уже в 2005 году в количестве и в объеме ипотеки было выдано в три раза больше, чем в 2004 году, то есть за год. Ну, конечно, особенно по сравнению с сегодняшними величинами, сегодняшними цифрами на рынке ипотеке, это мизер. Но уже тогда люди получили возможность улучшать жилищные условия с использованием нового механизма.

Если чуть-чуть назад вернуться, многие тогда высказывались по этому поводу крайне негативно, говорили, что ипотека будет невостребованной из-за высокой ставки. Но если посмотреть на те меры, которые были приняты последовательно правительством и Банком России (правительством тогда по поручению президента реализовывался приоритетный проект, если помните, "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" и банк только подступался к регулированию ипотечного сегмента), позволили пройти два финансовых кризиса.

Посмотрите на график, какое произошло снижение в 2009 году на рынке ипотечного кредитования в объемах и в количестве выданных кредитов.

Если посмотреть уже на сложную экономическую ситуацию 2014 года, то, уже научившись на тяжелых финансовых решениях 2009 года, правительству удалось, благодаря специальной программе субсидирования ипотеки, не допустить скачка ипотечной ставки и сохранить объемы выдачи ипотечных кредитов и доступность жилья для граждан в тяжелый период финансовых сложностей 2014–2015 годов.

Абсолютный, конечно, рекорд на рынке был в 2018 году. Ипотечных кредитов было выдано практически 1,5 миллиона в штуках. Что это значит? Это значит, что 1,5 миллиона семей улучшили жилищные условия.

Ипотека является самым массовым инструментом повышения доступности жилья. Забегая вперед, и это важно отметить, это, конечно, не единственный инструмент и он не должен никогда быть единственным, он никогда единственным быть не сможет. Нам надо думать над иными, альтернативными вариантами повышения доступности жилья и улучшения жилищных условий тех семей, кто ипотеку брать в силу различных жизненных обстоятельств не планирует. А вот тех, кто планирует, согласно опросам, которые мы проводили вместе с коллегами из Министерства строительства, Министерства финансов, их 16,5 миллиона семей.

аа

Ипотечная ставка снижается, правительством и Банком России принимаются специальные меры по снижению процентных ставок, в том числе ипотечных ставок. И 16,5 миллиона семей придут на ипотечный рынок и возьмут ипотечный кредит, но для этого необходимо банкам

обслужить такое количество семей, сделать выдачу ипотечного кредита более удобной, современной, переводить ее в электронный вид.

Вы знаете, все время, когда про ипотеку говорят, нам часто говорят: а вот был в Америке такой кризис, у нас же это может повториться. Давайте посмотрим опять чуть-чуть в историю, посмотрим, вообще, когда наш ипотечный рынок формировался, какая была и какая есть сегодня просрочка по потребительским кредитам и по ипотечным кредитам. Зелененькая линия – это как раз объем просроченных ипотечных кредитов на 90 дней и более, и вот он составляет сегодня уже менее 2 процентов. Причем здесь мы вам показали как первичный рынок жилья, так и вторичный, поскольку, если смотреть на первичный рынок жилья, статистика будет еще лучше.

В то же время ипотека сегодня, ипотечный портфель – это 8,7 трлн рублей, то есть 8,7 трлн рублей взяли люди в банках на улучшение жилищных условий, оформив ипотеку, это примерно 7 процентов ВВП.

Опять же, чуть забегаю вперед, мы покажем это на отдельных слайдах, это гораздо меньше, чем в зарубежных странах. Российскому рынку нужно серьезное развитие и база для развития правительством сформирована, и Банком России установлены определенные требования к ипотечным заемщикам. Таким образом, мы имеем полностью защищенный рынок от тех шоков, которым он подвергся, по-моему, в 2008 году в Америке. И мы, поставив последнюю точку в формировании новой ипотечной модели, исправили модель ипотечных облигаций с многотраншевой на однотраншевую. Об этом я тоже чуть позже скажу.

Вот в подтверждение предыдущих моих слов о кратном потенциале роста ипотеки посмотрите для сравнения, как выглядит российский ипотечный рынок на фоне рынка европейских стран, Северной Америки и на фоне азиатских рынков.

Конечно, в такой ситуации понимаем, что со снижением процентной ставки будет увеличиваться число людей. По нашим оценкам, снижение на 1 процентный пункт ипотечной ставки дополнительно на рынок привлекает 25–30 процентов новых заемщиков, и именно платежеспособных заемщиков. Когда я говорю о спросе на ипотеку, я все время имею в виду платежеспособный спрос, не тот спрос, который у нас есть, мы все понимаем, что большое количество людей живет в тяжелых условиях. Но важно понимать, что не все из них будут ипотечными клиентами. Мы здесь вам докладываем только про тех, кто является и кто будет ипотечными клиентами.

Так, по нашим данным, по нашим моделям, с изменением ставки меняется количество людей, кто для себя использует ипотеку при улучшении жилищных условий. При этом важно отметить, что большое число россиян по-прежнему покупает жилье без ипотеки, то есть они оплачивают полностью. Это, наверное, не является примером лучшей практики. Конечно, каждый для себя принимает решение в рамках возможностей своей семьи. Это, с одной стороны, хорошо, что есть большое число семей, кто ежегодно без ипотеки приобретает практически половину строящейся недвижимости в Российской Федерации.

Текущая ипотечная ставка составляет 8,9–9,1 процента. В нашем банке она чуть ниже – 8,7 процента по кредитам на новостройки. Но, Олег Владимирович, как Вы справедливо сказали, средние ставки по году будут где-то в районе 10 процентов. Поскольку у нас в начале года был определенный скачок, связанный тоже с ситуацией в экономике, – скачок процентной ставки, но мы видим, что выдача новой ипотеки увеличивается, увеличивается по новым ставкам. Таким образом, новая выдача по новым ставкам оказывает серьезное влияние на среднегодовую ставку. И на конец года, мы так планируем, ставка выдачи будет где-то в районе 8,9 процента.

Нам показалось интересным рассказать вам про то, кто же все-таки является клиентами банка и описать портрет ипотечного заемщика семьи, для кого мы все это делаем. С 2000 года более девяти миллионов семей приобрели жилье с помощью ипотеки. В 2017–2019 году таких семей 3,5 миллиона. И многие из них эту ипотеку уже погасили. Но в целом сегодня 6,5 миллиона семей имеют ипотечный кредит и ежемесячно вносят свои платежи, о которых я тоже чуть позже скажу, сколько составляет этот размер.

Сегодня по итогам анализа, который мы провели, мы понимаем, что более 70 процентов ипотечных заемщиков имеют детей. У 40 процентов ипотечных заемщиков не менее двух детей. Это важно с учетом тех решений, которые по поручению президента были правительством приняты: семьи, где рождаются второй и последующие дети, имеют определенное право на дополнительную финансовую помощь со стороны правительства в размере 450 тыс. рублей на семью. Мы – операторы этой программы. Я вам тоже расскажу, как она идет.

Из приятных новостей: у 18 процентов заемщиков в 2019 году после оформления ипотечного кредита родились дети. Насколько важно улучшение жилищных условий для каждой семьи, безусловно, ипотека – это ключевой...

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Наверное, первый, который способствует этому.

## **А.А. ПЛУТНИК**

Чтобы было, где жить, создавать семью и развивать ее.

Опять же достаточно приятно отметить, что 69 процентов заемщиков – это семьи и молодые люди до 35 лет. Состав семьи – 3-4 человека (супруг, супруга, один-два ребенка). Причем ипотека доступна не только для руководителей среднего звена, но и для специалистов, что важно, что делает этот продукт массовым. И со снижением ипотечной ставки продукт станет еще более востребованным.

Средний доход семьи составляет 70-80 тысяч. Это семьи из двух работающих. А средний платеж по ипотеке в стране составляет 21-22 тыс. рублей в месяцы. Сегодня доля семей, которым доступна ипотека, 46 процентов. Мы имеем нашей целью совместно с Минстроем, Минфином довести эту долю до 60 процентов. Это будет соответствовать лучшим международным практикам.

Из важных дополнений на слайде, что средний размер кредита 2,1 млн рублей, при этом в соответствии с требованиями, которые установлены Банком России, это одно из важнейших требований, которые определяют качество российского ипотечного рынка, является первоначальный взнос. И многие за это решение Банк России критикуют. Но нам представляется, что это абсолютно верное решение. Если мы хотим развивать ипотеку как долгосрочный инструмент, нам необходимо обеспечить высочайшее качество этого актива. И первоначальный взнос при ипотечном кредите является критически важным фактором создания надежного, ликвидного ипотечного рынка.

Безусловным позитивным моментом развития ипотеки являются все программы специальные, принятые правительством по поручению президента, по стимулированию рождения второго и последующих детей. Программа, о которой я вам сказал, программа предусматривает выдачу ипотеки по ставке до 6 процентов. Причем все банки сразу снизили этот порог. От 4,7 процентов семьи, где рождаются второй и последующие дети, могут получить кредит. Минфин России – оператор этой программы. И в 2019 году, если вы помните, сначала были определенные сложности с этой программой. Но после того как оператором стал Минфин, выдано 40 тысяч ипотечных кредитов. А самое интересное, что в октябре на первичном рынке 25 процентов объемов этой программы пришлось на такие семьи. Это хорошо как потому, потому что программа заработала, так и потому, что столько детей родилось, люди смогли востребованно использовать инструмент, предложенный правительством.

Банк ДОМ.РФ сейчас находится на третьем месте по выдаче этих кредитов. В целом о том, как устроен наш ипотечный рынок, я скажу чуть позже, чтобы вы понимали, кто является основными игроками и почему так происходит.

Мера дополнительная, реализуемая правительством, – это специальные выплаты на погашение ипотеки – 450 тыс. рублей, по которым сегодня мы уже получили порядка 30 тысяч заявок, 17 тысяч выплат провели. И отказов там всего 3 тысячи, остальные заявки находятся в работе.

вп

Здесь, Олег Владимирович, отвечу на Ваш вопрос по поводу первоначального взноса и тех принципов, которые были законодательно установлены. Мы эту инициативу Банка России поддерживали. Она очень непростая, но она необходимая. Потому что мы видели количество мошенничеств с материнским капиталом, когда делают это организации, которые называются региональными операторами. И сейчас... Это не относится ко многим организациям субъектов. Просто во многих организациях...

Знаете, вот у нас, когда организация "АИЖК" называлась еще, я приехал в один субъект и вижу на троллейбусе рекламу АИЖК, а мне губернатор говорит: это ваша. Я говорю: какие наши? У нас нет ни одной "дочки". Вы что? Он говорит нет-нет, они же с вами работают. Потом мы выяснили, что просто пришли люди, обложились какими-то документами старыми, мы отчасти и исходя из этого... потому что таких организаций было много в субъектах, мы и название-то меняли во-многом из-за этого.

Но проблема, о которой Вы сказали, она решается. В правительство внесено специальное постановление, разрешающее региональным операторам, которые пройдут аккредитацию в "ДОМе", выполнять те функции, о которых Вы сказали. И "Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования" – оно одно из лучших.

Безусловно, эта проблема будет решена. В ближайшее время мы рассчитываем, что это постановление Правительства... Мы сейчас проверим, где находится постановление, как идет его визирование, и отдельно Вам этот вопрос доложим. Это действительно для регионов вопрос очень важный.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Это важный вопрос. Это вопрос, который Валентина Ивановна в том числе ставит.

**А.А. ПЛУТНИК**



Да, мы ждем как можно быстрее. Как только выйдет этот документ, мы сразу проведем процедуру аккредитации и тех партнеров, с кем мы работаем. Потому что у нас большое количество партнеров среди региональных операторов, и именно эту программу мы не можем законодательно сейчас реализовывать. Но, поверьте, это крайне важная мера.

Еще одна программа, которая только началась, она принята правительством по поручению президента, – это "Дальневосточная ипотека". Люди берут ипотеку по ставке до 2 процентов. И в первые дни, вы знаете, это какой-то шквал заявок. У нас за первый день было 340 заявок.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Мы вчера встречались с Александром Александровичем Козловым. Он рассказывал, как программа стартовала на Дальнем Востоке.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Да, это, вы знаете, действительно, для людей большое подспорье. И мы призываем в этой связи все регионы Дальневосточного федерального округа активизировать строительство жилья.

Программа рассчитана на 150 тысяч семей. Мы являемся операторами этой программы, будем выплачивать разницу. Правительством предоставлены нам средства в уставный капитал именно на выплату этой разницы между рыночной ставкой и ставкой 2 процента. Нам пока на эти цели выделено 14,7 млрд рублей. Но мы понимаем, что если эта программа будет идти столь активно, конечно, люди быстро получают эту поддержку, возьмут эти кредиты и надо будет еще обращаться за помощью в федеральный бюджет. Программа крайне востребована.

Есть отдельные специальные программы для различных категорий, которые мы реализуем, как институт развития через наш банк с 19 субъектами. Ставка от 4,4 процента. Как это работает? Субъект определяет категорию. Это могут быть врачи, могут быть учителя, могут быть любые профессии, которые нужны в определенном муниципальном образовании на территории субъекта, и мы делаем совместную программу, где субъект субсидирует часть ставки по региональной программе, которая есть.

Ипотека на ИЖС. Вообще, мы видим большой потенциал в развитии индивидуального жилищного строительства. Но сегодня, опять же, то, что мы видим на региональных рынках, ипотечное жилищное кредитование на объекты ИЖС практически не распространяется. Это люди берут либо потреб и строят дом, либо какая-то иная форма суррогатного кредита, который они используют на строительство дома, перекладывая незаконченный объект.

Сбербанк России сейчас реализует пилотную программу в Липецкой области по кредитованию ИЖС совместно с губернатором Артамоновым.

Мы работаем в Белгородской области. Запустили такую программу, и в том числе уделяем много внимания архитектуре этого района, поскольку у нас, знаете, принято, что все, что ИЖС – это поселок, это дача, а, вообще, мы должны к этому совершенно по-другому относиться. И ИЖС – это полноценный район города со своей средой, в которой все могут развиваться, а не приезжать на выходные в какой-то отдаленный район города.

Мы попробовали собрать на этом слайде все запросы и решения, которые от разных сторон мы получаем по поводу развития ипотеки.

сб

Если посмотреть, у людей существует... прежде всего, для граждан, что важно для граждан, что важно для кредиторов, что важно для регулятора, для инвесторов и в целом для государства в рамках выполнения задач, поставленных президентом в указе.

Основная задача, которую мы все стремимся выполнить, достигая поставленных президентом целей, – это повышение доступности жилья для граждан. При этом людям необходимо, чтобы ипотека была простым продуктом, понятным и чтобы не было надписи мелким шрифтом, что вроде ипотечная ставка снизилась до значений, определенных указом, но вы идите еще оплатите взнос за выдачу, допбор за сдачу и так далее. За этим отдельно следит и Банк России, и Министерство финансов, и есть закон о полной стоимости кредита с указанием всех параметров кредита на первой странице, чтобы человек четко понимал, какие обязательства он на себя принимает, получая ипотечный кредит.

И тема, которую сегодня, наверное, нельзя обойти, обсуждая любой вопрос, – это цифровизация, это технологичность покупки жилья и удобство. Мы совместно с Банком России разработали стандарт ипотечного кредитования. Банком России он уже рекомендован к применению участниками рынка. Многие к нему присоединились, но не все. Также мы ведем работу совместно с Росреестром по внедрению электронной закладной, чтобы банкам было удобно оформлять ипотеку себе на баланс.

Важно, если мы хотим в три раза увеличить ипотечный портфель, а ровно такие задачи мы перед собой ставим, выполняя указ президента, чтобы общий портфель ипотечный составлял порядка 21 трлн рублей к 2024 году, иметь инструмент, который бы снимал процентный риск с банков и передавал его другим профессиональным участникам рынка. Таким инструментом

является ипотечная ценная бумага. Она должна стать надежной, ликвидной и позволять банкам разгружать свой баланс, на который встают ипотечные закладные.

Сейчас уже Банком России большая работа по этому направлению проведена. Нам, как институту развития, присвоен льготный риск-вес 20-процентный. Что это значит? Это значит, сегодня банки, выдавая ипотеку, должны резервировать определенную часть капитала под каждую выдачу. И если под ипотечные закладные, например, у них риск-вес этот составляет 100 процентов, то если банк выпускает ипотечные ценные бумаги и ставит их себе на баланс с нашим поручительством, то капитала под соответствующий пул, объединенную ипотечную ценную бумагу требуется в пять раз меньше.

Правительством утверждена "дорожная карта" по развитию ипотечных ценных бумаг, и мы совместно с Банком России двигаемся по направлению развития этого рынка. При этом, если вы вспомните предыдущие слайды, важно понимать, что в ипотечные ценные бумаги не приходит слишком много рисков, поскольку весь риск отсекается на стадии выдачи ипотечных кредитов теми требованиями, которые предъявляет Банк России, в том числе первоначальным взносом.

Дополнительные требования вводятся Банком России, например, это мониторинг платежеспособности заемщика, так называемый коэффициент ПДН. Он внедрен в обязательном порядке с октября, и все банки сейчас начинают его специальный мониторинг. При этом ипотечная ценная бумага устроена таким образом, что мы, как институт развития, выкупаем закладные, у которых возникает просрочка 90 плюс. Но если мы с вами опять вернемся на несколько слайдов назад, мы вспомним, что таких крайне мало, поскольку качество ипотечного рынка крайне высокое.

Почему мы все-таки считаем, что необходимо двигаться дальше по пути развития стандарта? Прежде всего, это позволит человеку лучше ориентироваться в продуктах различных банков, когда в силу определенных регуляторных требований этот стандарт будет для банков обязательным. Человек не будет путаться в нюансах. При этом банки смогут реализовать единый формат обмена данными, и таким образом, как нам представляется, ЦБ сможет лучше контролировать риски, которые на этом рынке имеются, и рынок станет в целом более прозрачным.

ст

Сейчас все больше банков присоединяется к этому.

В заключении я бы тоже отметил еще одну вещь, которая у Олега Владимировича была в выступлении, он назвал общее количество банков, выдающих ипотечные кредиты. При этом у нас дизайн рынка исторически в силу разных причин сложился таким образом, что практически 90 процентов рынка ипотеки развивается и 90 процентов объемов ипотечного кредитования выдается пятью банками. Это достаточно высокая концентрация. Но банки эти крайне надежные и качество ипотеки в этих банках, мы можем констатировать, что оно лучше, чем в более мелких банках, которые также для себя этот инструмент начинают развивать. Конкуренция высокая, и мы уверены в том, что такая совместная работа с правительством, Банком России, при поддержке законодателей позволит достичь всех целей, поставленных президентом.

Спасибо, Олег Владимирович, готов ответить на вопросы.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Спасибо, Александр Альбертович.

Я предлагаю такой порядок, чтобы присутствующие и участвующие в мероприятии могли сразу задать вопросы.

Пожалуйста, Мухарбий Магомедович Ульбашев.

**М.М. УЛЬБАШЕВ**

Спасибо, Олег Владимирович.

Я не знаю, Вы уже начали и задали вопрос. Я хотел в развитие Вашего вопроса, Олег Владимирович. Есть проблема, связанная с предстоящим выходом постановления правительства в качестве одного из требований для включения в перечень региональных операторов – это отсутствие у организаций убытков по итогам последних двух лет. Бюджетный комитет Совета Федерации направил соответствующее письмо в адрес министра, может быть, Никита Евгеньевич прокомментирует эту ситуацию. Но если эта позиция будет зафиксирована в постановлении, то мы получим ситуацию, когда будет невозможно включение в перечень операторов уже действующих региональных операторов. Мы бы хотели вот эту озабоченность выразить до выхода постановления Правительства Российской Федерации и понять, что у нас произойдет с действующими региональными операторами.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Никита Евгеньевич еще не выступал, но ему уже поступили вопросы.

Пожалуйста.

**Н.Е. СТАСИШИН**

Проект постановления внесен в правительство, он в высокой степени готовности. Мы добавили в проект постановления вместе с коллегами, и мы вместе с Центральным банком это обсуждали, когда регион владеет больше 50 процентов региональным оператором, такие региональные операторы будут допущены и аккредитованы в едином институте развития. Совсем без убытков это не должно быть, я думаю, что здесь это и требование Центрального банка к тем организациям, которые будут аккредитованы. Здесь такая общая работа и с Минфином была проделана. Мы не можем и не имеем права ставить под угрозу те кредиты, которые будут получать люди, и дальше их обслуживать организации, которые могут, мягко говоря, обанкротиться либо еще что-то сделаться с ними. Это точно мы не имеем права допустить.

Но если больше 50 процентов, они практически все, вот все практически, то они будут аккредитованы. Мы это добавили.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Спасибо, Никита Евгеньевич.

Пожалуйста, Аркадий Михайлович.

**А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Не знаю, Александр Альбертович или Никита Евгеньевич. Вот по планам, которые записаны, у вас в следующий год предполагается рост и количество выданных кредитов и объема строительства многоквартирных домов, которые профинансированы за счет ипотеки, более чем на 50 процентов по отношению к достигнутому уровню. Ни один последующий год такого роста не предусматривает. То есть все-таки предпосылки мы сегодня сложили, для того чтобы обеспечить такой скачок именно в 2020 году, или это, как это говорится, наши "хотелки"?

**А.А. ПЛУТНИК**

Давайте я начну, а Никита Евгеньевич...

**РЕПЛИКА**

*(Микрофон отключен.)*

Можно Минфин спросить.

**А.А. ПЛУТНИК**

Как нам представляется, текущая макроэкономическая ситуация создает все предпосылки для роста объемов жилищного строительства.

ст

Мы сейчас через нашу единую информационную систему видим, что в стройке находится все-таки рекордный объем строительства – 111,6 млн метров. Это практически 2,5 объема годового ввода. И кредиты становятся дешевле. Мы видим большой рост спроса на проектное финансирование в банках, и видим, что новая система финансирования жилищного строительства, она для людей является, безусловно, более надежной, и это создает дополнительный спрос. А снижающая ипотечная ставка, в том числе 2 процента в Дальневосточном федеральном округе, очевидно, привлечет на рынок большое количество новых покупателей. И вот суммарно те меры поддержки семей с детьми, они позволяют от средней стоимости кредита, которая была на экране 2,1 млн рублей, выплатить семье 1,4 млн рублей. Это беспрецедентные меры, которые реализуются, и все это, конечно, приведет на рынок новых покупателей. При этом я еще раз хочу подчеркнуть, что благодаря тем мерам, которые приняты Банком России, никакого риска это не создает ни для людей, ни для системы.

**А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Меня просто смущает сама цифра, абсолютная величина цифры. Это плюсом к достигнутому только по ипотеке 11 млн кв. метров...

**А.А. ПЛУТНИК**

Вас как строителя, мне кажется, она должна радовать.

**А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Нет, она меня, конечно, радует, если она будет выполняться.

**А.А. ПЛУТНИК**

Будем все для этого делать.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Андрей Анатольевич, пожалуйста.

**А.А. ШЕВЧЕНКО**

Спасибо.

Александр Альбертович, в развитие того, что Вы сейчас сказали, по увеличению, хотел бы вернуться к специальным ипотечным программам, потому что вы на них делаете основной упор. И меня интересует здесь именно поддержка ИЖС и вот там всего два-три региона, которые пилотные. Но для субъектов, там, где большая доля населения проживает в сельской местности, эта программа сегодня очень нужна. Но как вот сегодня, почему только три субъекта и как дальше развиваться...

### **А.А. ПЛУТНИК**

Никита Евгеньевич точно подробнее ответит, он сейчас по поручению председателя правительства готовит программу "Развитие индивидуального жилищного строительства", Минстрой занимается этой программой. Мы видим там ряд сложностей, и в том числе отсутствие и ликвидного залога, и отсутствие типовых, и даже не типовых, а более-менее системной застройки просто отсутствие. У нас к ИЖС годами относились как к деревянному домику, который введем, когда решим. Все-таки нам вместе с вами, законодательно во многом, надо систематизировать подход к ипотечному жилищному кредитованию и ИЖС, и тогда мы сможем здесь сделать рывок. Но мы готовы, например, попробовать и в Оренбурге, если вы готовы, давайте попробуем сделать такой "пилот", определить земельный участок. Кто-то если из застройщиков готов, давайте мы с ними соединимся и пожалуйста, мы пробовать готовы везде, понимаем, что из-за того, что в данный момент риски выше, ипотечная ставка на ИЖС выше. Но если вспомним еще год назад, когда этой темой Минстрой не занимался, вообще не было ипотечных продуктов на ИЖС.

### **Н.Е. СТАСИШИН**

Я дополню вот что, в чем роль министерства в программе и во всем, что связано с развитием ИЖС, и в первую очередь не ипотеки, а индустриального способа строительства индивидуальных жилищных домов. В первую очередь это инфраструктура – это дороги, это водоподготовка, водоотведение. Если с электричеством и с газом это все-таки более-менее понятно, потому что там инвестиционные программы у наших монополистов, то обеспечение земельных участков коммуникациями и дорогами, для того чтобы начиналась стройка, конечно, оставляет желать лучшего.

Наш "пилот", который мы делаем вместе с Липецкой, мы как раз туда давали деньги на инфраструктуру. И как только люди увидели, что построена уже инфраструктура, там началось строительство домов индустриальным способом по типовым проектам, которые выбрали в правительстве Липецкой области. То же самое сейчас делается в Белгороде. В Белгороде хотя и в последние десять лет объем индивидуального жилищного строительства кратно выше по вводу, чем многоквартирные дома в силу определенных программ, но индустриальным способом строить они начали только сейчас. Вот первый проект в Белгородской области – в границах города, в абсолютно ликвидном месте.

Это не за пределами города. Там есть вся необходимая инфраструктура вокруг. Там проблема ликвидности и залога, если в случае дефолта заемщика, в будущем она снимается.

Что касается сельских территорий. Мы вместе с Минсельхозом... Вы знаете, что Минсельхоз утвердил отдельную большую программу по развитию села, в том числе там предусмотрены средства на льготную ипотеку для семей, проживающих на селе. Но в первую очередь они предусматривают также деньги на обеспечение и модернизацию инфраструктуры в этих селах.

Но здесь немножко разные задачи. Наша задача – сделать ИЖС индустриальным способом строительства и увеличить объемы.

То, на что направлена программа Минсельхоза, – это все-таки точечная помощь людям, проживающим, либо хотящим переехать жить на селе, либо в малых населенных пунктах. Там есть большая проблема с первичным рынком жилья, потому что нет сформированного спроса, потому что не было возможности улучшить свои жилищные условия через ипотеку. Как только это появится, и появится инфраструктура, это за собой увеличит предпосылки к появлению нового жилья, и в первую очередь, наверное, ИЖС, либо одного-двух квартирных домов. Там все от потребности в конкретном муниципалитете.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Спасибо.

Пожалуйста.

### **Д.И. ОЮН (?)**

Уважаемый Александр Альбертович, меня тоже заинтересовали специальные ипотечные программы. Вы знаете, вот специальная программа, которая реализуется субъектами, у вас там 19 соглашений и ставка 4,4. Интересует – кто у вас выступает партнером с той стороны, субъектовый? По какому принципу вы отобрали эти 19 субъектов? Первое.

Второе. У вас программа поддержки семей при рождении третьего ребенка. И там у вас очень малое количество, мне кажется, на мой взгляд, – 9 тысяч семей. Просто есть регионы, вот Тыва, например, которую я представляю, где очень высокая рождаемость. Очень такой востребованный продукт. По какому принципу вы заходите или небольшое количество?

### **А.А. ПЛУТНИК**

Давайте всё расскажу. Начну с 19 субъектов. Честно говоря, мы предложили всем.

### **Н.Е. СТАСИШИН**



Селекторы проводили год.

**А.А. ПЛУТНИК**

Мы всем предложили, всех звали. Те субъекты, кто для себя счел это возможным, они к этой программе присоединились. Кто нашел у себя средства, поскольку субсидию именно целевую тем категориям, которые нужны именно в этом субъекте, платит субъект. Мы список сейчас вам покажем, какой он есть. Найдите этот список, чтобы мы к концу заседания показали. Но предлагали мы всем. Мы предлагали это сами, рассылая всем предложения. Предлагали через селекторные совещания у министра, у вице-преьера. Я думаю, что все кто хотел и мог присоединиться, они к этому присоединились.

Теперь, если говорить про программу про 450 тысяч просили, да?

Если можно, слайд включить, чтобы было просто правильное понимание. Программа работает у нас с... 450 тысяч с какого месяца?

**РЕПЛИКА**

С октября.

**А.А. ПЛУТНИК**

С октября. То есть она только началась. На нее спрос колоссальный. Естественно, мы являемся операторами, предоставляя субсидию всем рыночным участникам. То есть банки все, которые участвуют в системе ипотечного кредитования, они все работают с гражданами во всех субъектах. И к нам уже приходит, если называть на языке документов, кредитное дело, сформированное уже по выданному кредиту, где человек или семья попадает под категорию программы, установленной правительством. Мы это дело проверяем и зачисляем банку соответствующий взнос для того, чтобы он уменьшил размер кредита этой семьи. То есть эта программа реализуется всеми участниками. Мы видим на нее колоссальный спрос. По нашим оценкам, если вы посмотрите на слайде, порядка 250 тысяч семей примут в ней участие. Пока за месяц, считайте, 9 тысяч – это темп неплохой.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

За месяц, да.

Спасибо.

Олег Иванович Ковалёв, пожалуйста.

**О.И. КОВАЛЁВ**

Я постараюсь очень коротко. Улучшение условий по ипотеке не может привести к хорошему результату, если мы не улучшим условия для застройщиков.

мв

Потому что мы просто повысим цену на рынке, да и всё. Люди возьмут больше кредитов. И получается, что все это уйдет в никуда.

Поэтому сегодня мы видим проблемы, которые существуют у застройщиков, в том числе с вхождением в банковскую систему и оформлением кредитов по достаточно таким приличным, хорошим ставкам. То есть застройщик сегодня...

Дальше. Мы в свое время обсуждали поэтапное финансирование, что, в общем-то, в принципе правильно было бы.

Дальше. Необходимо также снижать эту ставку, потому что мы должны держать баланс на рынке предложений и спроса. Если баланса не будет, если мы увеличим спрос, а не увеличим предложения, а что сейчас и происходит, то просто вырастит цена и всё. Это первое.

Второе. Я уже как-то вносил предложение, что ДОМ.РФ хорошо сейчас контролирует на федеральном уровне баланс и каждую стройку он видит, и это отлично. Но в разрезе регионов мы тоже должны смотреть перегрев-недогрев рынка в разрезе регионов, потому что могут выскакивать и серьезные, крупные регионы, где вдруг резко стоимость жилья пойдет вверх. То есть вот здесь контроль со стороны ДОМ.РФ мне представляется очень важным в разрезе регионов.

И третье. Необходимо принимать ряд решений (это уже Минстрою просьба) по снятию проблем комплексной застройки. Надо разрешить застройщикам строить социальные объекты с последующей продажей власти.

Почему-то у нас антимонопольная служба стоит на этом деле тупо против, видя здесь какой-то сговор. Нет здесь сговора никакого. Застройщик строит социальные объекты, он капитализирует более высокую стоимость жилья и привлекает туда этим самым покупателей. Потому что когда ты даешь еще и социальный объект... Надо решать нам вопросы, которые сегодня не решены никаким образом, – что делать с коммуникациями, кто их будет строить и кто вообще должен отвечать за это.

Естественные монополии – значит, необходимы одни решения. Застройщик с последующей продажей естественной монополии – другие схемы. То есть вот эти три вопроса я

хотел просто озвучить, чтобы они были в поле зрения, потому что они могут тормозить и очень сильно.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Спасибо, Олег Иванович.

**А.А. ПЛУТНИК**

Олег Иванович поднял крайне важную тему. Не будет баланса, люди не почувствуют доступность жилья, увеличение доступности жилья.

И вообще, вы знаете, вокруг перехода на проектное финансирование уже столько мифов. Мы можем у вас собраться и детально обсудить эту ситуацию.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Давайте.

**А.А. ПЛУТНИК**

Мы можем собраться у вас или у нас на площадке. Мы вам покажем эту информационную систему, как работает. Мы сделали исследование на базе информационной системы, всем раздали. Посмотрите, вот данные даже на вчера. Из 111 млн квадратных метров, 25 миллионов уже по проектному финансированию. 25 миллионов! И мы видим каждый дом, каждый город. Безусловно, мы видим ту проблему, о которой вы говорите. У нас в 15 агломерациях строится 80 процентов жилья. А где-то есть недогрев такой, что не понятно чем греть, чтобы все согрелись.

Вот весь объем жилищного строительства – это 15 городов, по сути. Остальное – крайне...

И также мы видим по компаниям. Мы видим... в том числе там есть же, безусловно, компании, которые ведут комплексное освоение. И, конечно, у них есть эта проблема. *(Оживление в зале.)*

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

У меня есть в этой связи предложение. В связи с тем, что у нас на 29 января ожидается выступление на заседании Совета Федерации Мутко Виталия Леонтьевича по реализации национального проекта, может быть, его предварить. Там у нас запланирован открытый диалог с министром. Он пройдет накануне встречи, накануне "правительственного часа" с Виталием Леонтьевичем. Может быть, в рамках открытого диалога сделать соответствующую презентацию. Потому что мы на открытый диалог будем приглашать всех желающих членов Совета Федерации.

**О.И. КОВАЛЁВ**

Эти темы... Сегодня очень важно найти решение по ним.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Андрей Владимирович, Вы как считаете?

**А.В. ЯЦКИН**

*(Микрофон отключен.)...*

Добрый день, уважаемые коллеги. *(Не слышно.)...* в качестве ДОМ.РФ.

ст

Абсолютно правильная постановка вопроса, что сегодняшний "круглый стол" – это все-таки промежуточная веха в подготовке того "правительственного часа", который Виталий Леонтьевич подтвердил, и Валентина Ивановна ждет 29 января, Александр Альбертович. И ипотечные программы, ипотечное кредитование – это часть того вопроса, который вынесен на "правительственный час". Уверен, что вопросы будут и к ДОМ.РФ, это правда, они поднимаются на каждом пленарном заседании. Я думал, что Олег Владимирович заранее анонсирует ряд вопросов проблемных, в том числе и для корпоративных решений ДОМ.РФ, речь идет и о Крыме, не прозвучала история. Вот отдельно на последней пленарке тема прозвучала опять присутствия...

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Но предмет нашего разговора будет с Александром Альбертовичем не здесь.

**А.В. ЯЦКИН**

Не здесь, да. Поэтому здесь много нюансов, которые надо отдельно сесть и обсудить, в том числе и ипотечного кредитования. Я думаю, что вот здесь очень хорошие материалы, отдельно требует, наверное, пояснения применение индекса Хиршмана, который вы очень так здорово приложили в этой табличке, по поводу монополизации рынка застройщиков. На самом деле многие вопросы и в этой заметке разрешаются. Речь идет о том, как мы их применяем, насколько они влияют на эти ипотечные программы.

И отдельно для открытого диалога с министром, мы тоже с ним встречались, речь идет по инфраструктуре. Все-таки не надо говорить: вот это, за это Минсельхоз отвечает по программе. Если есть задача по деревянному домостроению, то надо садиться и говорить о том, что давайте на вашей площадке, если уже такое, соберите, и если проблемы будут, они уже помогут на своей площадке. Потому что и Гордеев об этом говорил постоянно, что кто первый должен посадить, кто – в правительстве? Он говорит: давайте в правительстве соберемся.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Ну вот такой формат. Мы, наверное, тогда, Александр Альбертович, Вас тоже пригласим вместе с министром. Там будет и Валентина Ивановна, там будут члены Совета Федерации. И в принципе в процессе вот этого диалога... чем отличается этот формат от "правительственного часа"? Тем, что там больше идет именно вопрос – ответ, вопрос – ответ. То есть это возможность как бы глаза в глаза членам Совета Федерации...

**РЕПЛИКА**

*(Микрофон отключен.)*

Ну и не только "часа"...

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Нет, это просто мы так называем.

**А.А. ПЛУТНИК**

Спасибо большое за приглашение. Я хочу всех членов Совета Федерации, кто хочет ознакомиться с тем, как онлайн работает информационная система в жилищном строительстве, мы всех приглашаем и готовы сделать презентацию, погрузить во все отчеты, которые формируются в автоматическом формате. И там, Олег Иванович, многие вещи, из которых Вы сказали, они видны прямо онлайн, что называется.

---

Давайте, кстати сказать, хорошая эта идея. *(Оживление в зале.)*

**А.В. ЯЦКИН(?)**

*(Микрофон отключен.)*

В том числе вот этот проект с 19-ю субъектами, который был запущен месяц назад, отдельно, вы видите, интерес проявился...

**А.А. ПЛУТНИК**

Нет, месяц назад правительственная программа. Мы уже несколько лет все субъекты уговариваем. Это мы в течение уже двух лет все субъекты уговариваем.

**А.В. ЯЦКИН**

И тем не менее большее количество субъектов не пошло.

**А.А. ПЛУТНИК**

Не пошло, да.

**А.В. ЯЦКИН**

Только 19, надо искать причину...

**А.А. ПЛУТНИК**

Отсутствие средств у региональных бюджетов... *(Говорят одновременно).*

**РЕПЛИКА**

*(Микрофон отключен.)*

На софинансирование...

**А.А. ПЛУТНИК**

Масштабно это скорее такие программы по привлечению точечных кадров. А вот масштабные программы, они все реализуются правительством, и они обеспечены финансированием из федерального бюджета, поэтому здесь мы видим, что...

**Н.Е. СТАСИШИН(?)**

Это информационную систему надо посмотреть, как она работает.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Надо посмотреть.

**А.А. ПЛУТНИК**

Любой город можно будет посмотреть. И, кстати, вы знаете, вопрос про Крым, мы полностью видим, что там происходит, мы видим в системе, сколько выдают банки, работающие в Крыму, сколько они выдают кредитов. Правительством им была оказана дополнительная поддержка, и я вам могу сказать... *(Оживление в зале.)* Да, РНКБ выдает сейчас проектного финансирования в двух субъектах Российской Федерации больше, чем крупнейшие банки по всей стране. То есть там что касается Банка ДОМ.РФ, мы работаем со всеми субъектами. Мы заявки все получаем онлайн. У нас были предложения и поступления, заявки были от застройщиков из Симферополя, из Севастополя не было, из Симферополя были. Но коллеги ушли в другой банк, потому что очень гибко работают банки на полуострове и за хороших клиентов они борются. У ЦБ есть соответствующий мониторинг, у нас есть соответствующий мониторинг. Там нет, поверьте, никаких сложностей с проектным финансированием или ипотечным жилищным кредитованием.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Ну раз мы уже перешли в открытую форму обсуждения вопроса Крыма, то на последнем пленарном заседании, я бы хотел это обсудить сначала в закрытом режиме, был поставлен вопрос о работе ДОМ.РФ на территории Крыма. Поставили этот вопрос члены Совета Федерации от Крымской Республики. И соответственно есть поручение Валентины Ивановны этот вопрос...

**А.А. ПЛУТНИК**

Олег Владимирович, мы подтверждаем, что мы работаем на всей территории Российской Федерации. И если у ваших коллег, представляющих Крым, есть какие-то вопросы, давайте мы с ними встретимся, обсудим, какие именно. Мы их также приглашаем к нам. Здесь абсолютно в открытом формате...

ст

## **С МЕСТА**

*(Микрофон отключен.)*

### **А.А. ПЛУТНИК**

Конечно. Пожалуйста, мы готовы посмотреть, о чем речь вообще.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Хорошо, я тогда переговорю с нашими коллегами, и я думаю, вы найдете время, их примите и все непосредственно им разъясните.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Конечно, никаких проблем.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Договорились.

Ну наконец-то, Никита Евгеньевич.

### **Н.Е. СТАСИШИН**

Я очень коротко. Я бы хотел ответить, начать, и выступить, и ответить на вопрос Олега Ивановича. Мы прекрасно понимаем, что переход на проектное финансирование благодаря тем мерам, которые были приняты всеми, и столькими совещаниями, сколько мы провели в том числе и на вашей площадке, он состоялся, с точки зрения того, что мы обеспечили плавность, поэтапность и мы сегодня видим, что цена вверх не пошла, мы видим, что достраивается большой объем домов с жестким банковским сопровождением, но по старым правилам. То, о чем говорит Олег Иванович – это самое основное и самый основной вызов, который у нас есть на следующие два или три года. У нас за последние десять лет практически выработан ресурс магистральных сетей в городах. Для того чтобы внутри городов даже 15 этих, но если мы не берем Москву, вовлекать новые площадки, вовлекать, делать ДРЗТ, КУРТы и менять облик городов, нам необходимы магистральные сети, в первую очередь еще раз канализация, коллектора, водоподготовка и тепло. Вот и проблема сегодня в том, да, у нас сегодня с вами есть 2,5 будущих

ввода по годам индустриального жилья. Но для того чтобы выйти на показатели в 2022–2023 году, нам нужно за следующий год чтобы у нас в стройке было как минимум 160–170 млн кв. метров жилья нарастающим итогом. И это вопрос не только доступности или в первую очередь недоступности проектного финансирования. Это вопрос наличия мощностей для того чтобы начинать строительство микрорайонов и комплексно осваивать территорию.

Сегодня банки, у них есть продукты, и застройщики ими пользуются, на покупку земельных участков, на строительство сетей под будущую прибыль. Это все есть, а, конечно, не во всех регионах и не во всех городах эти затраты ложатся в покупательскую способность, назовем это так. И цена квадратного метра действительно в некоторых регионах не имеет инвестиционной себестоимости для того чтобы либо обслуживать дополнительные затраты, ту же социальную инфраструктуру, либо пытаться строить ее за счет бюджета, как и должно, и как положено. Сегодня на программу "Стимул" у нас в следующем году предусмотрено менее 30 млрд рублей. Мы выходили с дополнительным финансированием. Мы понимаем, какое количество земельных участков в следующие два года нам необходимо вовлечь в оборот, чудес просто не бывает, они говорят: там все должно строиться. Мы это понимаем, мы понимаем объем затрат и будем вас просить нас поддержать и поддерживать дальше в увеличении объемов на инфраструктуру. Это первое.

Второе. Мы знаем и сегодня с Центральным банком, и с ДОМ.РФ, и в правительстве обсуждаем, и в следующем, в начале года выйдем с предложениями о дополнительных мерах поддержки в тех регионах и в тех городах, где рентабельность меньше 15 процентов. Мы понимаем, что в таких городах жилищное строительство должно развиваться, спрос отложенный в этих городах существует, с учетом ипотеки и снижения ставки, мы вместе с Центральным банком и на площадке Минстроя, вместе с другими банками, с "Банком ДОМ.РФ" обсуждаем дополнительные меры поддержки застройщиков при проектах так называемых с низкой маржинальностью. Это важная история, которая будет в следующем году. Мы будем выходить с предложением.

ст

Относительно взаимодействия и работы ДОМ.РФ я буквально два слова. Это наш настоящий институт развития в жилищной сфере. Те компетенции, которые сегодня есть у сотрудников ДОМ.РФ, фонда, Банка ДОМ.РФ, они, конечно, сегодня становятся уникальными, потому что мы раньше не могли прогнозировать ничего. Вот отвечу честно, еще два года назад мы



обращались к статистическим данным, которые есть в публичном доступе, и, к сожалению, иногда, точнее, практически всегда, они не сходились с тем, что было в реальности, с точки зрения объемов, с точки зрения покупательской способности и с точки зрения запроса населения. И вот эту систему единую информационную жилищного строительства, которую Александр Альбертович предлагает показать, это действительно прорыв, который нам сегодня позволяет спрогнозировать и оценить, что происходит на рынке жилищного строительства.

Очень важно то, о чем еще мы всегда просим, и на чем нам помогает единый институт развития – это, конечно, реализация нашего национального проекта "Жилье и городская среда" во всех его федеральных четырех проектах.

Следующее, последнее, самое, наверное, сегодня важное для населения после ипотеки – это работа компенсационного фонда долевого строительства и тех правил игры, которые он устанавливает на рынке достроя, или компенсации по уже имеющимся пострадавшим гражданам в проблемных домах по всей стране. Сейчас регионы создают свои фонды, и мы научились банкротить, мы вместе понимаем, как это делать быстро и безболезненно для населения. И считаем, что все меры, которые обсуждались на комитете, и поддержаны комитетом, были приняты в поправках в закон о банкротстве, в 214-й, в 218-й, наши все законы о публично-правовых компаниях, они дали возможность начать реальную помощь пострадавшим гражданам, которые не получили свое жилье. Уже она началась, она уже идет. Правительство докапитализировало "Банк ДОМ.РФ", фонд, для того чтобы сделать...

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Я хочу сказать, в том числе в рамках постановлений Совета Федерации.

**Н.Е. СТАСИШИН**

Конечно.

**РЕПЛИКА**

Олег Владимирович – член Набсовета.

**Н.Е. СТАСИШИН**

Конечно.

И закончить чем бы хотелось? Ипотека в первую очередь – это рыночный продукт. Понятно, что могут быть меры государственной поддержки, отдельные программы для решения отдельных задач. Но вот то, о чем в своей первой части выступления говорил Александр

Альбертович, позволит увеличить объем выдачи ипотеки и выйти ровно на те показатели, которые установлены национальным проектом в рамках федерального проекта "Ипотека".

Другое дело, что мы действительно должны обеспечить предложение, объем предложения на рынке, и не допустить искусственного увеличения цены. Сегодня мы с этим справляемся. И я надеюсь, что дальше тоже будем совместно справляться. Спасибо.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

В принципе да, это все видят, что резкого какого-то скачка в части цены на жилье нет, все достаточно пока ровно.

**А.А. ПЛУТНИК**

Вы знаете, вот интересная, забегая вперед... *(Оживление в зале.)* Нет, подождите, мы вам покажем, во-первых, реальную цену сделать, потому что все-таки фонд получает взнос от реальной цены сделки, взнос определен законом – 1,2 процента. И мы поэтому видим реальную цену сделок на квартиры в каждом городе страны. И вы посмотрите, изменение этой цены с начала года, оно также фиксируется, это все фиксируется компьютером. Безусловно, изменение цены есть, но причины – совершенно не переход на проектное финансирование. Это, наверное, тема может быть отдельного рассмотрения на комитете, посмотреть, как вообще формируются цены на строительные материалы, как они росли в предыдущий период, какая у них динамика.

**РЕПЛИКА**

В привязке, прошу прощения...

**А.А. ПЛУТНИК**

К каждому, конечно.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Хорошо. Я хочу предоставить слово Марине Витальевне Слуцкой.

мв

Она у нас временно исполняющая обязанности директора Департамента финансово-банковской деятельности и инвестиционного развития Министерства экономического развития Российской Федерации.

У Торосова Ильи, к сожалению, не получилось, он выполняет важное поручение, поэтому Марина Витальевна, как он отрекомендовал, может ответить на все наши вопросы.

Пожалуйста, Марина Витальевна.

**М.В. СЛУЦКАЯ**

Спасибо большое, Олег Владимирович.

Уважаемые коллеги, хотела бы сделать короткое сообщение и рассказать о том, как реализованы мероприятия, за которые отвечает Илья Эдуардович. Еще раз прошу прощения за то, что он сам не смог принять участие.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Я ему позвонил. Он предупредил.

**М.В. СЛУЦКАЯ**

Собственно, до внесения изменений, порученных Министерству экономического развития, в закон об ипотечных ценных бумагах в качестве обеспечения ипотечного покрытия нельзя было принимать права (требования) по кредитам, которые обеспечены залогом прав (требования) участника долевого строительства. В августе был принят федеральный закон, который был разработан нами, и который позволил это сделать.

О чем здесь важно сказать. Александр Альбертович говорил о том, что для развития данного рынка необходимо привлечение средств с рынка капитала. И как нам кажется, вот этот небольшой казался бы шаг, который сделан с нашим активным участием, должен позволить привлечь больше средств с рынка капитала в именно развитие ипотеки и жилищного строительства за счет возможности секьюритизировать гораздо более широкий пул активов.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

И более надежный.

**М.В. СЛУЦКАЯ**

Да, и более надежный. Здесь бы хотелось сказать пару слов о той статистике, которая предоставлена Банком России.

По вторичному жилью ставка выше несколько. Вот мы посмотрели последние данные на начало ноября. Там ставка порядка 9,4 процента, по первичному рынку – порядка 8,8 процента.

То же самое более хорошие данные по просрочкам. Если по вторичному жилью – это около 1 процента, то по договорам долевого участия здесь втрое ниже. Поэтому, как нам кажется, это очень правильный шаг, который не должен навредить с точки зрения надежности, но должен увеличить пул активов, которые будут приниматься в секьюритизацию.

При этом, несмотря на такое высокое качество, мы предприняли ряд мер и предложили в законе поставить ряд ограничений, которые будут способствовать поддержанию качества. Во-первых, это 80 процентов как раз...

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

*(Неразборчиво.)...*

**М.В. СЛУЦКАЯ**

Да, обеспечения... 80 процентов рыночной стоимости прав должны быть обеспечены, о чем говорил Александр Альбертович. Это такое базовое правило российского законодательства об ипотеке в принципе. Но, кроме того, предусмотрены еще пару важных моментов, в том числе в том, что в ипотечном покрытии доля требования обеспеченных залогов прав по ДДУ не должна превышать 40 процентов. То есть все-таки это все-таки часть пула, а не весь. Кроме того, дольщикам должен быть открыт залоговый счет. И это опять же в ходе перехода на эскроу-счета, на проектное финансирование – важный гарантирующий элемент, как нам кажется.

Что еще здесь важно отметить, это то, с начала 2020 года ипотечные ценные бумаги могут регистрироваться Московской Биржей, то есть быть так называемыми биржевыми. Это существенно упрощит и снизит издержки для эмитентов при регистрации таких бумаг, при их эмиссии, что, как нам кажется, тоже положительный шаг. То есть до этого регистратором всегда выступал Банк России. Теперь есть некая вариативность.

Собственно, мы надеемся, что благодаря этой и ряду других мер, которые коллеги принимают, будет развиваться рынок секьюритизации, что даст очередной толчок к развитию ипотеки. Спасибо.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Есть у нас вопросы? Пожалуйста.

**Д.А. ШАТОХИН**

Олег Владимирович, коллеги, может быть не вопрос, а предложение. Если оно вам понравится, то в решении мы обязательно его оформим.

Вопрос следующий. У нас кроме тех режимов, о которых мы сегодня говорили, о поддержке, есть еще налоговый вычет. Мы не так часто про него говорим, именно наш комитет по бюджету. Я просто цифры назову. У нас порядка 3 миллионов заявлений в год – это больше в два раза, чем ипотечных выданных кредитов. И сумма там – за триллион рублей.

МВ

Мы сейчас все данные получили у налоговой, у Минфина. И какую идею проговариваем, если она будет интересна. У нас, дело в том, что по основному "телу", когда приобретается жилье, ограничений нет. Там есть сумма и... *(Оживление в зале.)*

А по второй части у нас есть ограничение только на один вид объекта и всё. И уже есть несколько обращений от целого объединения людей, граждан о том, чтобы снять это ограничение.

Смотрите, оно действительно хорошее. Оно не требует специального администрирования. Фактически, мы посмотрели. Сегодня разница между основным "телом" и процентом – в 4 раза. То есть там выдаются 3 миллиона, а там – всего 700 тысяч. И это сегодня является определенным ограничением. То есть человек, когда рассчитывает свой ипотечный кредит, он рассчитывает и на налоговый вычет. Здесь это ограничение есть. Поэтому если это интересно коллегам будет, это оживит какой-то рынок, это дополнительные деньги в строительную отрасль, то мы продолжим работать. Вот мы уже полгода ведем переговоры, и планируем к Николаю Андреевичу Журавлёву подойти. Если это будет интересно, если коллеги из Минстроя поддержат, то мы продолжим эту работу. И если так получится, то это будет хорошее подспорье в целом.

**А.А. ПЛУТНИК**

Конечно, давайте посмотрим.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Никита Евгеньевич, Вы ответите?

**Н.Е. СТАСИШИН**

В этой части, конечно, поддерживаем. Это, конечно, надо продолжать.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Хорошо.

Пожалуйста, еще вопросы.

**А.А. ПЛУТНИК**

Хотел ответить на вопрос по поводу субъектов. Вы спрашивали. У нас программы, где уже есть у нас трехсторонние соглашения между Минстроем, нами и субъектом, это следующие субъекты: Ямало-Ненецкий автономный округ, Удмуртия, Приморский край, Омская область, Калининградская область, Владимирская область, Новгородская область, Карелия, Пензенская область, Новосибирская область, Волгоградская область, Иркутская область, Вологодская область, Ростовская область, Хабаровский край и Кемеровская область.

У нас есть еще четыре соглашения – это там, где уже идет выдача. Но я вам могу сказать, что по состоянию на 1 октября, мы срез делали в штуках. В штуках это прямо единицы в каждом субъекте. Максимальный объем – это Омская область – 203 кредита. Это специалисты, которых привлекают субъекты.

Хабаровский край, например, по этой программе пока выдал только три кредита. То есть надо было кого-то привести в конкретное муниципальное образование, они используют это как точечный инструмент.

Есть четыре субъекта, которые подписали, но не начали, – это Воронежская область, Саратовская область, Республика Мордовия и Ульяновская область. Эти субъекты, я так могу представить, что вносят, наверное, сейчас изменения в свои бюджеты.

И на стадии переговоров и утверждения программ – Нижегородская область, Ленинградская область, Санкт-Петербург, Московская область, Северная Осетия, Кемеровская область, Дагестан, Брянская область, Краснодарский край, Калужская область, Тверская область, Ненецкий автономный округ, Челябинская область и Белгородская область.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Хорошо. Спасибо.

Павел Владимирович, пожалуйста.

### **П.В. ТАРАКАНОВ**

Спасибо, Олег Владимирович.

У меня вопрос. Немножко Никита Евгеньевич предвосхитил ответ, когда говорил о программе субсидирования рентабельности тех проектов, у которых недостаточна рентабельность. Я хотел спросить, а сколько таких субъектов сегодня, то есть там, где эти риски, мы наблюдаем? Это первая часть вопроса.

Второй вопрос, соответственно, связан со стоимостью все-таки заемных средств для застройщиков по новой системе. Там получается у нас ситуация какая. Даже если на сегодняшний момент деньгами дольщиков на эскроу-счета... уже они загружены полностью и обеспечены, стоимость денег для застройщиков в договоре составляет 11,7 процента (минимально). Вот то, что нам называют коллеги, говорят: 12. То есть обещают, что потихоньку будет снижаться.

Вот как вы будете работать с тем, чтобы все-таки то, о чем Александр Альбертович нам рассказывал, что в данном случае стоимость будет 3–4 процента. Как работать с банками, чтобы все-таки реально это было так? И если дольщики деньги принесли, соответственно, чтобы эти ставки были не 11,7. Этот вопрос.

И последняя часть вопроса. Посмотрел материалы, которые нам раздали. Есть четыре субъекта, где меньше 20 домов находятся в стройке. Это не территории Крайнего Севера, не Северный Кавказ, где исключительно домостроение через индивидуальное жилищное

строительство, а это Новгородская область, Томская область – по 11 домов всего, Курган и Забайкальский край – по 14 домов.

Планируются ли там какие-то программы поддержки адресной именно по этим субъектам?

Спасибо.

### **Н.Е. СТАСИШИН**

По поводу количества субъектов. Нет такого понятия, что в 30 или в 20 из 85 нужно вводить дополнительные только в эти субъекты меры поддержки. Все зависит от локации проекта.

вш

В той же Ростовской области мы недавно на конфликтной комиссии рассматривали. Одно дело себестоимость в городе Ростове, инвестиционная себестоимость и цена продажи, а другое дело – где-нибудь в отдаленном населенном пункте, например, где она другая. Так же как Ульяновск и Димитровград. Так же как Ярославль, центр города, где трехэтажный дом, потому что он накрыт зонами ЮНЕСКО, но там рентабельность – 25. Все зависит от конкретных проектов.

Мы говорим не о перечне регионов, которым только будем пока помогать, мы говорим о характеристиках проектов, которые подпадут под возможность дополнительных мер поддержки. И она будет распространяться... Понятно, что, наверное, в Москве, Санкт-Петербурге, в самом Краснодаре, нескольких еще городах это не нужно, потому что там покупательская способность сформирована и цена квадратного метра. Но, еще раз, мы идем не от региона, муниципалитета либо города и характеристик бюджетной обеспеченности или еще чего-то, мы идем от показателей проекта и от рентабельности проекта для того, чтобы сделать за счет дополнительных мер поддержки проект интересный и возможный для кредитования со стороны банков. Это самое важное.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Хорошо. Спасибо.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Если можно я отвечу. Вы спрашивали по поводу ставки. Мы точно видим, абсолютно уверен, это видит и Банк России и финансовые власти, как происходит формирование ставки для заемщиков. Банк привлекает средства для выдачи кредитов, и эти деньги являются платными. Соответственно, учитывается и стоимость риска, и другие параметры, которые ложатся в расчет базовой ставки при выдаче кредита. И они действительно составляют в России для застройщиков 11–12 процентов. Это абсолютно так.

Я напомним, что до того, как Центральный банк принял специальное новое регулирование рисков по застройщикам, кредиты были запредельно дорогие и требовали 100-процентного резерва. Так вот в тот момент, когда в соответствии с новым регулированием Банка России начинают накапливаться деньги дольщиков на счетах эскроу, ипотечная ставка снижается. Причем чем быстрее идут продажи, тем она снижается быстрее. А продажи идут тем быстрее, чем качественнее проект. И ставка, так называемая, специальная, уже минимальная, она действительно опускается до 3,5 процента.

### **П.В. ТАРАКАНОВ**

*(Говорит не в микрофон. Не слышно.)* ...по этому вопросу, уже есть прецеденты, не буду называть банк, где уже деньги дольщиков на счетах превышают стоимость, которую застройщик запрашивает, а ему в договоре указывают 11,7 процента.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Что я могу сказать? Отправляйте этого застройщика в другой банк. Можете в Банк ДОМ.РФ, его перекредитуют с удовольствием, если застройщик уже имеет такие накопления. Конкуренция большая. В соответствии с постановлением правительства 96 банков допущены, 24 банка крайне активно работают в этом направлении.

### **А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Здесь есть вот какой момент. Он, в общем-то, наверное, не часто встречается, но тем не менее существует. Когда накопления на эскроу-счетах превышают сметную стоимость дома, застройщик просит разрешить свободно распоряжаться этой сверхсуммой.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Так невозможно сделать, и по действующему законодательству так сделать невозможно, и потому что человек должен быть защищен до момента обретения титула собственности на квартиру. Такая задача, и Минстрой ее, как нам кажется, блестяще решил.

### **А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

А почему? То что на сметную стоимость нужно, чтобы при любом стечении обстоятельств дом мог быть достроен, понятно, что здесь подпадают под закон об эскроу-счетах. Но если идет накопление свыше, почему не разрешить свободно распоряжаться этой суммой застройщикам? Это не частый случай, но тем не менее такие случаи есть. У нас есть такие случаи. Я прошу как-то проанализировать это.

### **Н.Е. СТАСИШИН**



Мы прекрасно понимаем все, что связано с увеличением после того, сколько нужно достроить, что с ними делать.

сб

Но сегодня у нас раскрытие эскроу (прописано) идет после регистрации первого права собственности.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

После первой регистрации?

**Н.Е. СТАСИШИН**

Да, после регистрации первого права собственности.

Мы договорились следующим образом, что мы посмотрим правоприменение (как это пойдет), потому что все-таки началось это с 1 июля и в следующем году вернемся к рассмотрению таких, с одной стороны, точечных вещей, но это абсолютно правильные вещи, потому что эти деньги могут направляться на те же проекты, на те же сети или на покупку той же новой площадки.

**А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Не надо связывать застройщику руки, тот, который, предположим, готов работать на достижение.

**Н.Е. СТАСИШИН**

Дальше.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Особенно если комплексно застраивают и развивают территорию.

**Н.Е. СТАСИШИН**

Но мы должны понимать тогда, что ставка будет другой. Это задача следующего года, разобраться, как это сделать так, чтобы точно...

**А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Давайте не будем только... вот декабрь, вот январь.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Хорошо. Понятно.

Я не думаю, что Максим Леонидович Зубенко нам как-то может дать какие-то гарантии с точки зрения Центрального банка в силу должностных позиций, но если у Вас есть что-то сказать, пожалуйста.

**М.Л. ЗУБЕНКО**

Буквально два слова.

В настоящее время по состоянию на 2 декабря в 15 субъектах Российской Федерации есть полностью завершенные проекты, по которым были раскрыты эскроу-счета. То есть можно говорить о том, что вся та схема, которая была заложена в законодательство, в настоящее время от начала до конца уже в 15 регионах нашей страны завершилась.

### **А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Мы, собственно, не сомневались, что Центральный банк деньги не "замотает" после окончания строительства.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Новость, наверное, хорошая, но тем не менее у застройщика вопросы к банкам остаются.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Вы знаете, подводя итоги, Олег Владимирович, если можно, два слова, что касается отношений между застройщиками и банками. Для банков сейчас застройщики одни из ключевых клиентов. Конкуренция большая и все, конечно, хотят получить себе большую базу фондирования в качестве остатков, которые люди принесут на эскроу-счета.

И мы регулярно с банками проводим встречи, и регулярно Банк России проводит встречи, проблемы какой-то массовой сейчас взаимодействия банков и застройщиков нет. Застройщики, надо сказать, значительно улучшили свою финансовую грамотность, потому что всегда... они никогда не ходили в банки, а тут пришлось всем пойти. Значительный наняли персонал, и разговор ведется уже на одном языке. И такая дальнейшая работа, такая притирка, если можно сказать, изучение требований банковской системы для застройщиков она, на наш взгляд, проходит хорошо, не просто не плохо, а хорошо. Конечно, есть определенные шероховатости, все время какие-то случаи специальные появляются, мы их решаем в рамках комиссии, которую Никита Евгеньевич возглавляет.

### **С МЕСТА**

Иначе монополизацию рынка получим.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Конечно. Мы поэтому и предлагаем посмотреть...

### **С МЕСТА (тот же)**

Я вижу, как крупняк из Москвы пошел в ближние регионы и "выдавливает" местного застройщика. Есть проблема. Нельзя ее обходить.

**А.А. ПЛУТНИК**

Мы поэтому и предлагаем всем посмотреть единую информационную систему, сколько там в том числе и по крупнейшим компаниям, видно действительно регионы их присутствия. Сделать это можно, только сев перед экраном. К чему мы всех и призываем.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Хорошо. Коллеги, спасибо.

Есть ли вопросы?

**Д.А. ШАТОХИН**

Олег Владимирович, а можно вопрос?

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Да, пожалуйста.

**Д.А. ШАТОХИН**

Немножко благостная картина с просрочкой кредитов, всего там 1 процент. Мы сейчас в ЦБ серию совещаний, ну что-то вроде учебы проходим, немножко иная информация в части того, что если посмотреть сегодня на график роста вообще кредитования физических лиц, то фактически там процентов 45 на сегодня при снижении со стороны организации. В том числе полупешотом было сказано, что сегодня ЦБ подумывает об ограничении физических лиц, но не было сказано про ипотечный кредит, а вообще в целом к заемным средствам.

аб

Вообще коллеги это опасение видят или нет, что, если действительно у нас (ну, давайте будем честны и откровенны) доходы так сильно не растут, чтобы у нас кредитование имело такой большой рост? Оценивают ли такой риск, что ЦБ вынужден был какое-то ограничение вводить, и, соответственно, это может повлиять в целом на программу.

**А.А. ПЛУТНИК**

Коллеги из министерства добавят, и представители ЦБ здесь присутствуют, но я не случайно показал всем график с 2004 года. Все время были опасения и риски, что ипотека будет не востребована.

Вы данные приводите в отношении потребительского кредитования, а я потребительское кредитование не рассматриваю, я докладываю вам об ипотечном кредитовании, это совершенно другие риски и совершенно другая методология учета доходов заемщиков. И меры, которые приняты Банком России... Вы имеете в виду коэффициент ПДН, который введен с октября в

обязательном порядке. Нам представляется, что он на рынок именно ипотечного кредитования существенным образом не повлияет с учетом качества клиентов, которые приходят. И просрочка самая низкая по ипотечным кредитам.

По другим кредитам, Вы правы, совершенно другой тренд, об этом говорили и Министр экономического развития, и Банк России. Мы к этому не имеем никакого отношения. Докладываю Вам за тот сегмент, за который отвечаю.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Спасибо.

Коллеги, у нас осталась Светлана Викторовна Разворотнева.

Светлана Викторовна, Вы что-то фундаментальное хотите сказать?

**С.В. РАЗВОРОТНЕВА**

Да, если можно.

Ну, я представлена как исполнительный директор "ЖКХ Контроль", но на самом деле, конечно, выступаю как член Общественной палаты Российской Федерации, заместитель председателя Комиссии по территориальному развитию и местному самоуправлению.

Несмотря на то, что тема у нас сегодня – развитие ипотечного жилищного кредитования, хотела бы сказать о той части населения, которой это кредитование все-таки недоступно. Последние данные Центрального банка, которые я слышала, 35 процентов населения в состоянии сегодня взять ипотечные кредиты. А с учетом той безумной концентрации строительства по городам, по регионам мы понимаем, что у нас существуют целые регионы и целые группы муниципальных образований, в которых живут люди, которым ипотечные кредиты, улучшение жилищных условий за счет кредита просто недоступны.

И, безусловно, социальный наем, который должны обеспечивать для таких людей органы местного самоуправления, не работает. Мы все знаем цифры, 50 процентов очередников стоят в очереди более 10 лет, и в ближайшей перспективе не имеют надежды получить это жилье.

И, конечно, ДОМ.РФ в числе своих направлений обозначает развитие арендного жилья, хотя, к сожалению, мы видим, что это развитие пошло по пути создания рынка цивилизованной аренды для высокообеспеченных граждан.

И поэтому у меня даже, наверное, не выступление, а все-таки вопрос. У нас есть поручение президента от 17 мая 2019 года Правительству Российской Федерации в рамках национального проекта "Жилье и городская среда" обеспечить разработку дополнительных

механизмов обеспечения жильем граждан, имеющих невысокий уровень дохода, на условиях его сохранения в публичной собственности, централизации на уровне субъектов Федерации функций технического заказчика по строительству жилищного фонда социального использования. Срок исполнения – 10 октября 2019 года.

Насколько я понимаю, никаких предложений ни от Минстроя, ни от ДОМ.РФ мы не услышали, поэтому у меня вопросы к Александру Альбертовичу и к Никите Евгеньевичу, как будет выполняться поручение президента? Не следует ли в КРІ ДОМ.РФ (я, к сожалению, не нашла на сайте ничего про ваш КРІ) включить такой показатель, как обеспечение наемным жильем людей с низкими доходами? Спасибо за внимание.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Кто отвечает? Никита Евгеньевич?

**Н.Е. СТАСИШИН**

Я.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Пожалуйста, Никита Евгеньевич.

**Н.Е. СТАСИШИН**

У нас есть такое поручение. Мы не раз уже собирались на разных площадках.

Есть одна проблема. Для того чтобы был создан тот рынок, о котором Вы говорите, необходимо прямое финансирование строительства из федерального и региональных бюджетов таких домов. Длинных дешевых денег, которые можно было бы взять где-то, например, и заинтересовать рыночного инвестора, для того чтобы он это сделал, потом это переложил, я не знаю, в ценные бумаги либо еще во что-то, невозможно сегодня.

аа

Мало того, что сетей нет, так еще и средств на строительство сегодня нет. Мы понимаем, что это делать нужно. Никто не говорит, что мы не должны выполнять поручение президента. Мы с Кириллом Михайловичем уже несколько раз по поручению... Кирилл Михайлович – по поручению Александра Альбертовича. Мы занимаемся, мы смотрим, как это сделать. Но это совершенно другое, не имеющее отношения ни к каким КРІ ДОМ.РФ. Я уже на всех площадках это неоднократно говорил. В КРІ ДОМ.РФ это погружено не будет. Если это грузить в КРІ ДОМ.РФ, нужно тогда кратно докапитализировать ДОМ.РФ, для того чтобы были средства на

реализацию этих проектов. Без денег этого делать нельзя, и не нужно давать людям сигнал о том, что без денег это будет каким-то образом сделано. Это невозможно.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Александр Альбертович, пожалуйста.

### **А.А. ПЛУТНИК**

Смотрите, есть иные механизмы повышения доступности жилья для граждан, не только ипотека. Мы об этом вначале тоже говорили. Безусловно, аренда является одним из них. Аренда делится на два типа: коммерческая аренда для рынка – это может быть как рынок в крупных городах, так и корпоративная аренда, когда компании создают арендный фонд, в котором живут их сотрудники. И мы по другому поручению президента (сейчас я его открою, мне его прислали) занимаемся развитием рынка коммерческой аренды, именно коммерческой аренды.

Мы финансовый институт, крупный финансовый институт, второй по величине финансовый институт развития после ВЭБ.РФ. И мы оперируем заемным капиталом, который привлекаем на финансовых рынках. Мы должны обеспечивать возвратность этого капитал. Этот капитал платный, он нам стоит так же, как и другим участникам рынка. И мы при этом обязаны показывать доходность не менее 10 процентов годовых на тот капитал, который нам государство дает, и, соответственно, платить дивиденды от 50 до 70 процентов ежегодно.

Модель, о которой говорит Светлана Викторовна... мне кажется, она немножко путает коммерческий и некоммерческий сегменты. Некоммерческий сегмент может быть предоставлен, развит исключительно при поддержке государства – либо федерального правительства, либо региональных правительств. Но для того чтобы было, что развивать, должны появиться эти дома, их кто-то должен построить, понимаете? И их могут построить либо субъекты, либо участники рынка, имея соответствующее арендное покрытие от органов власти субъекта.

Я говорю о том, что наша программа реализуется во исполнение поручения президента по итогам Госсовета 17 мая 2016 года Пр-1138ГС, и звучит оно так: "Обеспечить реализацию пилотных проектов по строительству жилья, включая апартаменты, для коммерческого найма, в том числе с привлечением частных инвестиций". Это совершенно другая программа. Важно их не путать, потому что мы финансовый институт, и мы некоммерческий продукт масштабно применить не можем. Мы можем по решению акционера нашего прибыль отправить туда, куда скажет акционер, – на реализацию того или иного социального проекта.

### **О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Ваш акционер – государство.

**А.А. ПЛУТНИК**

Безусловно. Правительство как решит, так мы и поступим. Но это не масштаб программы.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Аркадий Михайлович, пожалуйста.

**А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

Никита Евгеньевич, конечно, прав, я с ним могу здесь согласиться, что сегодня, к сожалению, этот проект не "летает", в первую очередь потому что никакой застройщик не будет долго складывать деньги, имея возможность при продаже жилья получить эффект гораздо быстрее.

*(Оживление в зале.)*

Единственное, что, Никита Евгеньевич, я уже говорил на эту тему и еще раз обращаю Ваше внимание. Нам нужно сегодня принципиально отработать механизм арендного жилья. И вот здесь у нас есть прекрасная подвернувшаяся возможность совместить приятное с полезным, используя в качестве источника деньги, которые идут на отселение аварийного жилья. То есть вот здесь есть деньги – сотни миллиардов рублей, которые частично при создании соответствующего достаточно простого механизма можно использовать для формирования фонда арендного жилья. Для этого нужно несколько принципиальных решений. Это вполне в компетенции правительства.

аа

Поэтому я еще раз обращаю ваше внимание. Прошу поставить этот вопрос. Думаю, что это решило бы в определенной степени и выполнение поручения президента, а самое главное – это принципиальное решение по механизму формирования арендного жилья.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Пожалуйста, коллеги, у кого еще вопросы? Если вопросов нет, тогда давайте завершать. По итогам этого совещания мы напишем наши рекомендации, соответственно. Они, в принципе, есть. Я прошу внимательно еще посмотреть и, соответственно, дать свои предложения. Как обычно, по регламенту, мы на это берем неделю.

Спасибо за столь предметный разговор. Мы принимаем приглашение приехать в гости. Я думаю, что, наверное...

---

Обозначайте дату.

**А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ**

А если мы еще представители регионов?

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Можно и так. *(Оживление в зале.)*

---

Давайте сначала сами съездим и посмотрим.

**О.В. МЕЛЬНИЧЕНКО**

Да. Мы предложение принимаем. В план работы комитета мы соответствующее мероприятие ставим, и я прошу это аппарат зафиксировать. И, соответственно, мы, наверное, будем приглашать и других членов Совета Федерации, из других комитетов, которые будут иметь желание ознакомиться с работой вашей системы. Все, договорились. Спасибо за работу.

---